

61A

015-007

LA FRUTICULTURA EN CHILE
DESPUES DE 1973: UN AREA
PRIVILEGIADA DE EXPANSION DEL CAPITAL
TOMO II
M. Elena Cruz
Cecilia Leiva

gia

GRUPO DE INVESTIGACIONES AGRARIAS

ACADEMIA DE HUMANISMO CRISTIANO

Serie
RESULTADOS DE INVESTIGACION N° 3
Grupo de Investigaciones Agrarias
Academia de Humanismo Cristiano

LA FRUTICULTURA EN CHILE
DESPUES DE 1973: UN AREA
PRIVILEGIADA DE EXPANSION DEL CAPITAL

TOMO II

M. Elena Cruz

Cecilia Leiva

Primera Edición
Casilla 6122 - Correo 22
Santiago - Chile
Junio 1982

Las autoras quieren agradecer a quienes facilitaron la realización de este trabajo. Fueron muchas las personas a quienes consultamos para hacerlo, muchos quienes nos dieron buenas ideas, muchos quienes accedieron a contestar los formularios para recolección de la información de terreno. No los nombramos para no omitir injustamente a alguien. En el GIA, aparte del colectivo de investigadores, colaboraron con nosotros gentil y entusiastamente la ingeniero agrónomo Dora Carreño, quien elaboró una buena parte de la información estadística, junto a Nancy Zepeda. Patricia Albizú quien hizo milagros para que la transcripción mecanográfica fuera lo más perfecta posible y José Cariqueo que al imprimirlo pacientemente fue convirtiendo el trabajo en un estudio legible. A todos ellos, gracias.

I N D I C E

(Tomo II)

	Pág.
CAPITULO V LAS EMPRESAS CAPITALISTAS	113
1. Tipos de empresas capitalistas en la comuna de Coltauco.	118
1.1 La empresa comercial pequeña o tipo 1	120
1.2 La empresa comercial mediana o tipo 2	138
1.3 La empresa comercial grande o tipo 3	151
CAPITULO VI LAS ECONOMIAS CAMPESINAS EN LA SITUACION FRUTICOLA	168
1. Variables que permiten diferenciar distintas capas en el campesinado	169
2. Otras variables que permiten diferenciar entre campesinos ricos y medios	175
3. Los campesinos ricos. Una capa campesina en transición	177
3.1 Algunos de los casos estudiados	190
4. Campesinos medios	219
4.1 Algunos de los casos estudiados	230
5. Los trabajadores campesinos	243
5.1 Semi proletarios	244
5.2 Sub proletarios	251
CAPITULO VII LAS ECONOMIAS CAMPESINAS: UN SECTOR FUNCIONAL AL DESARROLLO FRUTICOLA	255
1. La estacionalidad: característica esencial del trabajo frutícola	255
2. Los campesinos y el desarrollo frutícola	259

	Pág.
CAPITULO VIII CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS DE LA FRUTICULTURA	262
1. Papel de la fruticultura de exportación en el sector agropecuario	262
2. La región frutícola: identidad rubro-región	263
3. Fortalecimiento de las formas capitalistas de producción	264
4. Las economías campesinas en la expansión frutícola	266
5. El sector de trabajadores sin tierra	267
6. Perspectivas de la expansión frutícola - Perspectivas del modelo	268

CAPITULO V

LAS EMPRESAS CAPITALISTAS.

Las empresas incorporadas a la fruticultura, cualquiera sea su tamaño, comparten en toda la región un cierto número de rasgos básicos, indicativos del grado de desarrollo capitalista que han alcanzado en relación a empresas de la misma situación o de otras situaciones, que participan de la producción de rubros no expansivos. Pero también es posible detectar entre ellas importantes diferencias, que puntualizaremos más adelante.

Similitudes entre las empresas.

Entre las principales características que hace homogéneas a las empresas frutícolas, cabe destacar la existencia de relaciones laborales de carácter netamente salarial. Ha desaparecido el inquilinaje y otras formas atrasadas de relaciones, así como regalías en tierras, en talaje o medierías que signifiquen uso del suelo de la empresa por parte de los trabajadores. Más aún, la fuerza de trabajo en general no vive en los predios, como era tradicional hasta hace unos años.

Actualmente, los empresarios frutícolas trasladan a sus trabajadores permanente a los pueblos, o **contratan personas de villorrios** ^{1/}

.....
^{1/} Este término se refiere a nuevas aldeas marginales, surgidas recientemente sobre la base de trabajadores expulsados de los asentamientos o de los predios privados.

que constituyen una reserva de fuerza de trabajo disponible, tanto de manera permanente como temporal.

Otra característica de las empresas frutícolas es la gran estacionalidad en su demanda de fuerza de trabajo, motivada por los requerimientos de las épocas de cosecha. Del capital variable, una propor - ción superior a la mitad se destina al pago de trabajo temporal.

Un alto nivel tecnológico es común a todas las empresas de la zona. El adecuado manejo de los huertos frutícolas es en la actua - lidad requisito indispensable para obtener precios convenientes, tanto para la fruta de exportación como para la de consumo interno. Estos niveles se difunden también al resto de los rubros agrícolas en esta región.

Otra característica que es posible percibir en todos los es - tratos de empresas capitalistas, es que se advierten procesos de expansión e inversión, que son posibles por los altos excedentes generados por ellas, aún cuando la magnitud y el tipo de inversión pueda ser considerado como un factor de diferenciación. Dependiendo del tamaño de la empresa, este crecimiento se traducirá en compra de mayores superficies de suelo, en nuevas plantaciones, en adquisición de infraestructura frutícola, maquinarias, o en cualquier inversión que permita alcan - zar mayores tasas de ganancia, dada la dotación de recursos disponi-bles.

La comprensión y aprobación del modelo agrario, junto con la identificación de los factores que determinan el éxito de una empresa en este contexto, son otros de los rasgos comunes a todos los tipos de productores comerciales incorporados a la fruticultura. Esto a su vez, establece una diferencia clara con los productores de otras zonas.

Diferencias entre las empresas.

Sin embargo, al margen de este conjunto de similitudes, existen otras características que permiten detectar diferencias entre ellas.

Para establecer una estratificación, se buscó un grupo de variables discriminatorias que permitieran identificar correctamente los distintos tipos de empresas. Una aproximación al problema permitió visualizar diferencias importantes en la dimensión y comportamiento de tres variables principales: la estrategia productiva, la infraestructura frutícola y el tamaño del huerto. Adicionalmente, se detectó que estos tres elementos estaban íntimamente relacionados entre ellos y que en conjunto incidían en la forma y nivel de participación de las empresas en los circuitos agrocomerciales y financieros.

La estrategia productiva de las empresas del área frutícola dice relación con la combinación de rubros en su interior, la cual puede consultar una especialización en frutales o una diversificación entre frutales y cultivos anuales. Cuando ocurre esto último puede deberse a dos motivos: que el total de suelos del predio no sea apto para frutales o que se trate de empresas que están iniciando procesos de expansión frutícola.

En cuanto a la estrategia frutícola de los predios, existen dos variables que permiten configurarla. Por una parte, el grado de especialización del huerto y por otra el tipo o tipos de especies que lo componen. En este sentido nos referimos a especies que tengan larga o corta vida productiva, lo cual determina diferencias en los tiempos de entrada en producción, costos y rentabilidad de cada rubro.

El tamaño del huerto y la estrategia productiva están dados por el respaldo de capital total que posea el empresario y en conjunto determinarán la infraestructura frutícola que necesitará el predio para operar a un cierto nivel.

En Coltauco, comuna en que se estudiaron las empresas comerciales, se pudo visualizar tres tipos de estrategia frutícola: en dos de ellas se trataba de huertos especializados, cuya diferencia radicaba en que en uno la especialización se producía en una especie de largo ciclo productivo, manzana; en tanto que en el otro se trataba de especialización en durazno, especie de corta duración. Un tercer tipo de desarrollo frutícola se produce sobre la base de huertos mixtos, en este caso, de manzanos y duraznos.

En el primer tipo en los casos estudiados, la especialización y expansión en manzana demostró que el productor tiene una experiencia previa en el rubro, conoce sus cualidades comerciales y productivas y tiene la intención de permanecer durante un período largo en el rubro, ya que el árbol tiene una duración superior a 20 años en plena producción. La especialización implica un mayor riesgo tanto productivo como comercial, pero también un poder de negociación mayor, ya que los precios pagados en la actualidad por las manzanas dependen en una alta proporción de los volúmenes que maneje cada productor. La mantención de un huerto manzanero especializado y la expansión en el mismo rubro, son indicativos de que el empresario dispone de una importante cantidad de capital y que tiene el respaldo suficiente para esperar un período cercano a 5 años, la entrada en producción de plantaciones nuevas.

A diferencia de lo que ocurre con otras especies, como uva o duraznos, el productor manzanero no puede comercializar personalmente en el mercado externo su producción por problemas de fletes, contactos, volúmenes, etc. Esto se traduce en que le es indispensable incrementar su capacidad de negociación frente a las firmas exportadoras.

En general este tipo de productor posee un huerto mediano o grande, lo que a su vez lo lleva a la necesidad de contar con una dotación importante de infraestructura frutícola que consulta bodegas, máquinas empacadoras y frigorífico. En muchos casos esta infraestructura se utiliza además para dar servicios a productores más pequeños.

Se observó en cambio, que en general la especialización en duraznos correspondía a una estrategia empresarial de corto plazo, en lo que dice relación con la fruticultura. El durazno entra en producción a los 3 años y su duración productiva no pasa de los 15 años. Los huertos especializados en duraznos son generalmente pequeños y revelan una dotación de capital menor que la que existe en huertos manzaneros o mixtos. El productor de duraznos no requiere de una gran infraestructura para manejar su cosecha, ya sea que ésta se destine a consumo interno o a exportación. Es suficiente una buena bodega donde sea posible efectuar un adecuado embalaje manual. Los huertos con duraznos presentan una mayor elasticidad al cambio de rubros productivos, lo que no ocurre en huertos manzaneros.

Los huertos mixtos pueden responder a más de una estrategia productiva. Cuando se trata de grandes huertos, en que puede existir manzana - durazno o parronal - durazno, etc., la combinación de variedades se efectúa para diversificar los ingresos y los mercados y para aprovechar más integralmente la infraestructura frutícola y la fuerza

de trabajo. En estos huertos la expansión se produce en parronal o manzano, quedando el durazno como especie secundaria. Cuando son huertos mixtos de tamaño medio, se observó que en general se trata de predios en que la expansión frutícola es reciente y en los cuales ésta se produce en durazno. En estos huertos aún no se requiere de una completa infraestructura frutícola, siendo su incremento más bien en plantaciones. La dotación de capital que tienen no permite que su expansión se produzca en frutales de largo período productivo.

1. Tipos de empresas capitalistas en la comuna de Coltauco.

Las consideraciones expuestas en los puntos anteriores permitieron identificar en Coltauco, tres estratos de empresas capitalistas:

Empresa comercial pequeña o tipo 1.

Es la empresa más pequeña de carácter capitalista incorporada al área frutícola. De tamaño algo superior a las parcelas de la Reforma Agraria, comparten el uso del suelo entre frutales y cultivos de tipo anual, aún cuando se expanden en frutales de corto ciclo productivo. La infraestructura frutícola no va más allá de una buena bodega donde se guardan los productos y se embala la fruta en forma manual. Su capital total por hectárea es bajo si se considera el conjunto del predio.

Empresa comercial mediana o tipo 2.

De tamaño mayor que las anteriores, orienta casi toda su producción hacia la fruticultura, teniendo huertos mixtos. Los cultivos

anuales que aún mantiene sólo se siembran para maximizar la productividad del predio. Su expansión se produce, al igual que en el tipo 1, en frutales de corto ciclo productivo. La infraestructura está compuesta por una bodega y maquinaria de packing, pero carece de almacenamiento en frío.

Empresa comercial grande o tipo 3.

Estos predios, los de mayor tamaño, tienen toda la tierra dedicada a la fruticultura en una o más especies pero con fuerte predominio de manzanas, rubro en que se produce gran parte de su expansión. El volumen de operación, la gran cantidad y especialización de la fruta que cosechan, exige no sólo bodega de almacenaje y maquinaria de packing, sino también, cámaras de frío, lo que mejora sus términos de negociación ante compradores y exportadores en comparación a los tipos anteriores.

Además de los tipos de empresas descritas, existe otro de muy grandes dimensiones, con actividades agroindustriales en su interior y con una mayor autonomía frente a los circuitos agrocomerciales. No se estudiaron porque fueron consideradas atípicas en esta etapa de desarrollo del área frutícola.

A continuación se describe un caso que representa a cada estrato de empresas en cuanto a sus recursos, a la fuerza de trabajo ocupada y a sus resultados productivos y económicos. Ello permitirá visualizar más claramente los tipos encontrados.

1.1. La empresa comercial pequeña o tipo 1.

Estas empresas en Coltauco no son antiguas como empresas frutícolas, sino que se originan en aumentos paulatinos recientes de plantaciones o compras de suelos frutícolas en la última década. El origen de clase de estos productores parece provenir de una capa media campesina, cuyas actividades estuvieron vinculadas a la burguesía rural más tradicional. Es frecuente encontrar entre estos productores a ex mayordomos, ex administradores o a campesinos enriquecidos. Este no es un estrato numeroso en la comuna, y se encuentra permanentemente amenazado de ser absorbido por los grandes productores si no es extremadamente eficiente, debido al tamaño pequeño de sus explotaciones.

- Tenencia de la tierra.

Entre 1965 y 1973, la empresa que ilustrará este caso se vió restringida en su crecimiento debido a las dificultades que existían para adquirir tierra, derivadas de la legislación vigente. Desde 1965, año en que entra en vigencia la ley de Reforma Agraria y hasta 1973, hubo muy poca movilidad en el mercado de tierras; aún en 1975 las explotaciones agrícolas sólo experimentan cambios de tamaño como producto de arriendo de tierras, permaneciendo inalterable la proporción de suelo propio.

La evolución de la tenencia en el caso elegido puede apreciarse claramente en el Cuadro N° 56.

Entre 1975 y 1980 se aprecian cambios en la tenencia del suelo de esta explotación. De aproximadamente un cuarto de suelo propio se pasa a un tercio, reduciéndose la proporción de suelos arrendados.

También experimenta un aumento de un tercio en el conjunto del suelo disponible. El origen de la mayor cantidad de suelo propio es la adquisición de una parcela de la Reforma Agraria. Esta parcela estaba plantada de duraznos en plena producción, cuyo valor comercial por hectárea era no menor de US\$ 7.000. Cabe hacer notar que la venta de las parcelas CORA consulta un pago al contado por el "derecho" y el compromiso, por parte del comprador, de cancelar el resto de la deuda a 28 años plazo. En el momento en que se adquirió esta parcela, la deuda era cercana a US\$ 1.700 por hectárea, lo que implica un pago anual de alrededor de US\$ 70 por hectárea, cifra que es insignificante dentro de los costos del predio.

CUADRO N° 56

EMPRESAS COMERCIALES PEQUEÑAS EN COLTAUACO.

UN CASO DE TENENCIA DE LA TIERRA

Tipo de tenencia	En hectáreas			En porcentajes		
	1965	1975	1980	1965	1975	1980
Suelos propios	5	5	11	27,8	21,7	32,4
Suelos arrendados	13	18	23	72,2	78,3	67,6
TOTAL	18	23	34	100,0	100,0	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de datos obtenidos en el trabajo de campo. 1980.

La propiedad original de este productor está ubicada en tierras que por su calidad forman parte del centro frutícola de la comuna. La parcela adquirida, aunque separada de la propiedad original, también se ubica en este tipo de suelos. Esto establece una diferencia

con los suelos escogidos para arrendar, los que aún siendo de buena calidad, no están en el círculo central de tierras óptimas donde se concentra la fruticultura. Esta explotación está desintegrada territorialmente, situación que hoy es frecuente y que se observa también en explotaciones de mayor tamaño. El origen de este fenómeno se relaciona con la división de predios producto de la Reforma Agraria y con el dinamismo que cobra el mercado de tierras en el último período.

- Niveles de capitalización e inversión actual.

Los niveles de inversión existentes en infraestructura y maquinaria en estos pequeños predios capitalistas han sido bajos hasta un período reciente; el reducido tamaño de los suelos propios no justificaba inversión en infraestructura ni aún en maquinaria. El caso que ilustra este estrato ha empezado a percibir un excedente invertible de consideración, sólo en el último período, producto de la reciente expansión frutícola. Actualmente, está emprendiendo un programa de inversiones en infraestructura y maquinaria, requerida para complementar su explotación frutícola.

En el caso de este productor, el mayor interés por invertir tiene diversas causas:

- El aumento de tamaño de la propiedad junto al incremento de frutales como de cultivos anuales, hace necesarias y rentables las inversiones.

- La existencia de un excedente importante, producto de la operación del predio, permite contar con recursos de inversión propios, lo que a la vez incentiva la adquisición de aquellos elementos que contribuyen a una integración de las actividades del predio, permitiendo

agregar a los productos un mayor valor y posibilitando la apropiación de ganancias que, de otra forma, quedarían entregadas a otros sectores.

- Por último, parece ser que se llega lentamente a la convicción de la durabilidad del modelo, lo que determina planes de más largo plazo e inversiones de mayor calibre.

Un aspecto interesante de este predio es que el financiamiento de la inversión se hace por completo con fondos propios. Esto es característico en el área frutícola debido a los fuertes montos de dinero que perciben los productores al momento de liquidar la fruta, lo que les permite mayor flexibilidad para detectar posibilidades ventajosas de inversión, que incluyen importaciones directas de maquinaria, a precios sustancialmente inferiores a los internos (como lo hizo el propietario del predio seleccionado en conjunto con otros productores mayores de la comuna).

Con respecto a la adquisición de tierras en el período 1975/1980, se puede afirmar que es un signo de capitalización anterior, lograda básicamente en el período 1965/75, sobre la base de un manejo eficiente de los cultivos anuales. Las compras de tierras, incluida la cuota de traspaso de la parcela adquirida, se han hecho al contado. Las plantaciones se efectúan cada año, lenta pero constantemente.

Los ítems más importantes de capital de que dispone esta pequeña empresa frutícola son los siguientes:

Item	Descripción	Valor
1. Infraestructura		US\$
Bodega	Material sólido 14 x 19 mts.	41.000
2. Maquinaria.	La maquinaria del predio es nueva, fue adquirida el año de la encuesta	17.615
Tractor, arado, carro arrastre.		
3. Herramientas menores cercos, otros elementos	Se estimó un monto global/há. total del predio	2.615
4. Tierra plantada	US\$ 8.000 / há.	60.000
- 7.5 hás. duraznos en producción		
- 1.5 hás. duraznos en formación	US\$ 7.000 / há.	10.500
- 2 hás. de paltos, naranjos, limones.	US\$ 7.000 / há.	14.000
- Capital total de la explotación:		145.730
Capital por hectárea:		4.286

El resultado de US\$ 4.286 de capital por hectárea incluye las 34 hectáreas de la explotación, de las que 23 son arrendadas. Si sólo se consideran las 11 hás. propias, el capital por hectárea sube a US\$ 13.248 / há., cifra que es muy alta en predios de este tamaño. Parte del capital, como infraestructura y maquinaria, están en cierta forma sobredimensionados para un huerto pequeño; esto sugiere que a mayor tamaño de empresa se producen ciertas economías de escala. Las inversiones en infraestructura y en maquinaria que se han efectuado en el último período, hacen aumentar el valor de la inversión.

- Estrategia productiva.

El uso del suelo deja en claro la estrategia productiva que ha seguido esta pequeña empresa capitalista. Desde 1965 se advierten cambios que se acentúan entre 1975 y 1980. Hace 15 años atrás, los frutales representaban proporciones muy pequeñas o inexistentes en el uso del suelo, siendo los cultivos anuales ampliamente mayoritarios. A partir de entonces, y especialmente desde 1975, se aprecia un aumento no sólo de frutales, sino también de cultivos anuales.

El caso elegido es ilustrativo. En la actualidad, dos tercios del predio están con cultivos anuales, mientras sólo un tercio tiene frutales. Desde 1975 ha tenido una expansión más rápida en estos últimos en desmedro de los cultivos anuales y con preferencia por especies como duraznos, aún cuando existen pequeñas extensiones de paltos, naranjos y limones. Ver Cuadro N° 57.

CUADRO N° 57

EMPRESAS COMERCIALES PEQUEÑAS EN COLTAUCO
UN CASO DE USO DEL SUELO.

	Hectáreas			Porcentajes		
	1965	1975	1980	1965	1975	1980
Cultivos permanentes (frutales)	3	3,5	11	16,7	15,2	32,3
Cultivos anuales (maíz)	15	19,5	23	83,3	84,8	67,6
TOTAL	18	23	34	100,0	100,0	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de información recogida en el trabajo de campo. 1980.

La estrategia productiva consulta una expansión en frutales de ciclo corto, manteniendo una proporción importante de un rubro anual, maíz en este caso. El productor indica: "Hay que estar preparado para arrancar los duraznos cuando sea necesario, hay que afirmarse con el maíz y aprovechar la buena racha de la fruta". Sorprende que, a pesar de las ganancias que están derivándose de la fruta, exista una cierta incertidumbre respecto al futuro de la expansión frutícola. No cabe duda que esta inseguridad proviene de la escasa cantidad de hectáreas que se controlan, y de la observación del fuerte crecimiento de las plantaciones en los predios de mayor tamaño, que logran una mayor capacidad de negociación en la venta del producto. Este empresario indica que si el negocio de la fruta se deteriora, los primeros afectados serán los productores pequeños. Esto lo ha inducido a aumentar la superficie con maíz, paralelamente a las plantaciones frutícolas. En esta forma se está cubriendo el riesgo de la fruticultura con un cultivo conocido, en el que el productor tiene una mayor confianza: "El maíz está sometido a una escasez mundial" -expresa, y por lo tanto cree que no dejará de ser buen negocio. Aún cuando hay dudas sobre el futuro de la fruticultura, no parece haberlas respecto a la estrategia productiva de carácter global adoptada.

El productor entrevistado que representa al estrato, ensayaba recomendaciones técnicas con el fin de alcanzar cada año mayores rendimientos. Esto lo hacía especialmente en los cultivos de carácter anual como el maíz, ya que la tecnología para los frutales es bastante buena y homogénea para todos los estratos de empresas. En cuanto a los cultivos anuales, existe una clara conciencia que éstos sólo son rentables en la medida en que sus rendimientos sean muy altos. "Agricultor que no innova está quebrado; sin buena producción no se gana plata". Esto explica el interés de este productor por los avances tecnológicos.

En esta pequeña empresa se observa además la utilización de créditos bancarios de operación, especialmente destinados a la adquisición de insumos para el cultivo del maíz. La tasa de interés vigente en el año en estudio era de un 18% real, lo cual implica que para obtener ganancias, la rentabilidad debía ser superior a esa tasa. La actitud del productor seleccionado respecto al crédito bancario era positiva, lo que coincidía con otra opinión suya sobre precios agrícolas. Para él éstos no constituían el factor fundamental de ganancia, pero sí lo era el volumen de producción obtenida.

Estas opiniones muestran una estrategia de trabajo que privilegia la obtención de alta productividad en cultivos anuales, como un factor clave de ganancia. Grandes cantidades de crédito permiten adquirir todos los insumos modernos requeridos para hacer de la aplicación de tecnología un factor diferenciador, obteniendo altos rendimientos que permiten ganar dinero, aún frente a precios deteriorados. Aquí se aprecia claramente el cambio que se ha operado en la agricultura capitalista de esta zona: para subsistir como productor y ganar dinero, se pueden adquirir insumos de mejor calidad y aplicar normas tecnológicas muy altas, utilizando el mercado de capitales. Todo ello conduce a obtener muy buenas utilidades por hectárea en los cultivos anuales.

De este análisis se desprende que existe una diferencia fundamental en la forma de enfrentar el proceso productivo entre un pequeño propietario capitalista y un campesino, aún con los mismos recursos de tierra. El campesino, sin acceso o con difícil acceso al crédito, aplica una tecnología en extremo deficiente, obtiene productividades muy bajas y por lo tanto, a los niveles de precios existentes, no sólo no obtiene ganancias, sino que se descapitaliza progresivamente.

- Fuerza de Trabajo.

Este estrato de empresas ocupa una dotación relativamente alta de fuerza de trabajo permanente, que se explica por la combinación de rubros productivos, vale decir, frutales y cultivos anuales. Estas jornadas que están disponibles para el predio durante todo el año, permiten efectuar las labores de mantención del huerto en las épocas de menos demanda de trabajo y cubren prácticamente el total de los requerimientos de jornadas que demandan los cultivos anuales y los trabajos generales del predio. Se trata de personas contratadas "para todo trabajo", pero que han sido seleccionadas por sus conocimientos respecto a las labores que les tocará desempeñar, por su responsabilidad frente al trabajo y por la cercanía de su vivienda al predio.

Los trabajadores permanentes en general son siempre los mismos y mantienen con el predio una relación de carácter salarial. Claramente pueden definirse como obreros agrícolas. Perciben sólo un salario y quizás una "propina" en dinero al final de las cosechas. No se observan características de inquilinaje. Las empresas frutícolas pequeñas, de acuerdo a lo observado han roto las relaciones laborales tradicionales. La fuerza de trabajo temporal, por su parte, es contratada especialmente para el rubro frutícola y sólo excepcionalmente para los cultivos anuales; proviene de las cercanías y en general son "clientes" habituales del predio, ya que vuelven cada año a solicitar su contratación.

En el caso seleccionado, tanto los trabajadores permanentes como el grueso de los temporales, provenían de un pequeño villorrio rural situado en las inmediaciones del predio. En su mayor parte se trataba de asalariados y no de pequeños propietarios. Las labores de cosecha son efectuadas por hombres, en tanto que el embalaje es realizado

por mujeres. La proporción de estas últimas, para esta faena de empaque sin maquinaria en un huerto de duraznos como éste, representa un 18% del total de trabajadores. Las embaladoras tienen trabajo estable durante todo el período de cosecha.

Para la contratación de temporales se prefiere a gente "conocida". De acuerdo al productor, "es posible regodearse", puesto que ese año 1979/80 llegaron a pedir trabajo un gran número de personas, incluso jóvenes de Rancagua y aún de Santiago.

El total de jornadas anuales pagadas 1/ por este predio seleccionado fue de 5.596, de las cuales alrededor de un 61% corresponden a jornadas de temporada y un 39% a permanentes.

El predio, en su conjunto, ocupa 0,18 trabajadores permanentes por hectárea total del predio, lo que equivale a 63,5 jornadas/hombre permanente por hectárea al año. En cuanto al trabajo temporal se contratan 101 jornadas por hectárea, respecto a la superficie total de la explotación. Si sólo se considera el suelo frutícola las jornadas de fuerza de trabajo temporal equivalen a 312 por hectárea.

Como se observa en el Cuadro N°58, las jornadas de temporada para la fruta se concentran mayoritariamente entre octubre y marzo, con una interrupción desde mediados de noviembre a mediados de diciembre. Vale decir, son cinco meses de trabajo temporal y siete en que los trabajadores permanentes asumen todos los trabajos del predio.

.....

1/ Para cuantificar el aporte en jornadas que efectúan tanto los trabajadores permanentes como los temporales, y los costos que la contratación de fuerza de trabajo representa para el predio, se ha recurrido al total de las jornadas pagadas. En este total está incluido el pago de la "semana corrida", franquicia que permite al trabajador percibir el pago de siete días semanales, con un trabajo efectivo de seis jornadas. Se adoptó este criterio en atención a que era el dato con que contaban las empresas y a que, ante dificultades para obtener trabajo en general no se observa ausentismo laboral.

En conjunto, tomando en cuenta la mano de obra permanente y temporal, existe una contratación de 164,6 jornadas por hectárea total en este predio.

CUADRO N° 58

EMPRESAS COMERCIALES PEQUEÑAS: UN CASO DE CONTRATACION DE FUERZA DE TRABAJO TEMPORAL.

Mes	N° de trabajadores	Actividad	Jornadas pagadas	Relación trabajadores permanentes y temporales, promedio mes.
1979				
mayo	2	cosecha maíz	62	1 : 0,33
junio	-	-	-	-
julio	-	-	-	-
agosto	-	-	-	-
septiembre	-	-	-	-
octubre	14	raleo duraznos	434	1 : 2,33
noviembre	14	raleo duraznos	210	1 : 1,16
1 - 15				
diciembre				
15 - 23	12	cosecha duraznos	108	1 : 1,6
24 - 31	24	cosecha duraznos	192	
1980				
enero	24	cosecha duraznos	744	1 : 4,00
febrero	34	cosecha duraznos	952	1 : 5,66
marzo				
1 - 15	34	cosecha duraznos	510	
16 - 31	14	cosecha duraznos	224	1 : 3,95
Abril				
TOTAL			3.436	

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de información obtenida en el trabajo de campo. 1980.

- Costos salariales.

El costo total pagado en salarios y leyes sociales asciende a US\$ 33.648 (a \$ de julio 1980), lo que equivale a un 28% de la entrada bruta del predio. El costo por hectárea total del conjunto de la fuerza de trabajo es de alrededor de US\$ 990; mientras que el costo del trabajo temporal por hectárea frutícola llega en este predio a US 2.316. Del total pagado a la fuerza de trabajo, un 38% corresponde a los trabajadores de tipo permanente y el 62% restante a los temporales.

El salario promedio mensual que obtiene un trabajador permanente en este predio, alcanza a \$5.272 (julio 1980) o US\$ 135, lo que representa un 30% más que el salario mínimo legal vigente para los trabajadores agrícolas en este mismo mes. En cuanto a los trabajadores temporales, estos perciben por cada jornada \$195 o US\$ 5,0 (\$ de julio 1980) lo que es un 44% superior al valor legal vigente.

Estas cifras obtenidas estarían indicando que aún en estas empresas pequeñas, los salarios que rigen en el área frutícola son superiores a aquellos que en promedio perciben los trabajadores agrícolas del país. Este hecho no indica escasez de fuerza de trabajo en el área, sino que se relaciona con la especialización frutícola de los trabajadores que son contratados. No hay que olvidar tampoco que en la época de cosecha, la jornada de trabajo es largamente superior a una jornada normal. Las faenas empiezan a las siete de la mañana y no es raro que se prolonguen hasta avanzada la noche. En este mayor salario percibido hay un alto componente de sobre tiempo. Los propietarios de huertos deben asegurarse que la cosecha será realizada y entregada oportunamente, para lo cual deben destinar una mayor cantidad al pago de salarios durante esta época, que en buena medida define los resultados económicos del año.

- Resultados productivos y económicos.

El predio que ejemplifica este estrato de empresas comerciales tuvo en el año 1979/80, 23 hectáreas de maíz y 11 de frutales, que se descomponen de la siguiente manera:

- 7.5 hás. de durazno en producción
- 1.5 hás. de durazno en formación
- 1.2 hás. de paltos en producción
- 0.4 hás. de naranjos en formación
- 0.4 hás. de limones en formación

El grueso de los ingresos del predio quedan determinados tanto por los duraznos, como por la producción de maíz. El resto de los productos aportan un ingreso marginal.

Las variedades de duraznos que tiene el predio pueden ser destinadas tanto a exportación como a consumo interno. La relación de precios existente entre los de exportación y los que era posible obtener en el país, determinaron que en el año 1979/80 y también en el año anterior, el empresario vendiera su producción en el país. Según él, este tipo de comercialización le proporcionaba múltiples ventajas, como era la de decidir personalmente a quién y a qué precios era conveniente vender. Más aún, la venta interna del producto, sin intermediarios, le permitía obtener un retorno inmediato del dinero, lo que no ocurría en el caso de exportar. Adicionalmente, el empaque requerido para la comercialización interna es de menor costo y el porcentaje de fruta que se califica como de menor calidad es también inferior. Sin embargo, la entrada en producción de nuevas superficies plantadas de durazno en toda la región frutícola significarán que este excelente negocio no sea de larga duración, cosa de la cual los propios

productores están conscientes. Se trata de aprovechar este buen momento y capitalizar para prevenir posibles bajas futuras de precios.

El precio promedio al que este productor vendió el durazno en el año 1979/80 fue de US\$0.30/ kg. El precio promedio en 10 años del durazno comercializado en el país era de US\$0.18 / kg., de acuerdo a una serie histórica elaborada por la Universidad Católica, lo cual demuestra que el precio del año analizado es bastante alto.

El maíz es un rubro en el cual este productor tiene una fuerte especialización. El dice que siempre ha sembrado maíz y que seguirá haciéndolo, pues conoce el rubro y es capaz de aumentar su productividad de año en año. De hecho, sus rendimientos promedio por hectárea son de 105 qq., lo cual es alrededor de 3 veces el rendimiento promedio del cultivo a nivel nacional ^{1/}.

La comercialización del maíz es relativamente sencilla, ya que es comprado en el propio predio por la industria avícola que se ubica en Doñihue. El precio pagado fue de US\$ 16,92/qq., lo cual es un 6% superior al precio normal de transacción que se pagaba en la época.

La estrategia productiva del predio se complementa en este caso, con adecuadas modalidades de venta de los productos fundamentales, lo cual se traduce como se verá a continuación, en una alta

^{1/} Para el año 1979/80 el rendimiento promedio nacional de maíz, de acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas fue de 34,9 qq/há.

entrada bruta por hectárea. Ver Cuadro N° 59.

CUADRO N° 59

ENTRADA BRUTA DEL PREDIO
(\$ Julio 1980)

Producto	Ventas efectuada Kgs.	Precio \$/Kg	Valor total \$	Aporte a la entrada bruta total/há
Duraznos	225.390	13,0	2.931.197	62,3
Paltas	15.000	18,7	280.650	6,0
Naranjos	1.000	5,2	5.200	0,1
Maíz	2.254 qq	660,0	1.487.640	31,6
TOTAL			4.704.687	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

A continuación se presentan los costos de la empresa, los cuales se desglosan por ítem y por cultivo, de manera de establecer con mayor precisión las causas que inducen a la empresa a trabajar cada rubro. Ver Cuadro N° 60.

La fuerza de trabajo es el costo más significativo de la empresa, lo que implica que su fondo de capital variable sea equivalente al resto de los costos directos del predio. Este resultado es interesante, en la medida que permite explicarse la preocupación permanente de los empresarios por reducir el número de trabajadores que ocupan, situación que a simple vista parece ilógica, dado el bajo costo unitario

de cada trabajador. El arriendo de tierras, en cambio, representa un costo muy bajo que alcanza sólo al 15% de la entrada bruta que proporciona el maíz que se cultiva en esas tierras.

CUADRO N° 60

COSTOS DE LA EMPRESA.
(\$ julio 1980)

Item	Valor total	Porcentaje
1. Fuerza de trabajo ^{1/}		
Permanentes: 6 personas		
Temporal: 3.436 jornadas	1.312.254	42,3
2. Arriendo de tierras	230.000	7,4
3. Insumos: Semillas, fertilizantes, pesticidas, herbicidas	515.400	16,6
4. Jornadas maquinaria; Preparación de suelos, siembra, acarreo, cosecha	725.090	23,4
5. Flete de productos	92.000	3,0
6. Gastos generales	228.150	7,3
COSTO TOTAL	3.102.894	100,0

1/ Debe recordarse que cuando se hace referencia a fuerza de trabajo, se está tomando el total de jornadas pagadas.

La utilidad bruta global del predio sería la señalada en el Cuadro N°61. Esta utilidad significa que, en su conjunto, la explotación otorga una utilidad por hectárea de \$ 47.112, (US\$ 1.208).

CUADRO N° 61

UTILIDAD BRUTA DEL PREDIO
(\$ Julio 1980)

Entrada bruta total	4.704.687
Costo total	3.102.894
Utilidad bruta de la explotación	1.601.793
Utilidad bruta por hectárea	47.112

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

Si se considera cada rubro la utilidad por hectárea es de alrededor de \$ 132.434 (US\$ 3.396) para durazno, considerando la superficie que está en producción y formación; de \$ 11.923 (US\$ 306) para maíz y de \$ 67.824 (US\$ 1.739) para otros frutales, en los cuales se incluye paltos, naranjos y limones. Estos resultados demuestran claramente las ventajas de la producción de frutales en esta zona. La entrada bruta por hectárea de duraznos resulta ser 11 veces superior a la del maíz, a pesar de que éste obtiene rendimientos difíciles de superar y aún cuando parte de los duraznos aún no entran en plena producción.

Las 9 hectáreas de durazno producen casi tres cuartos de la utilidad por hectárea que obtiene el predio. Otros frutales, que ocupan sólo el 6% del suelo, producen el 9% de la utilidad por hectárea, en tanto que el maíz aporta con una utilidad muy exigua en relación a la cantidad de suelo que ocupa, que alcanza a 2/3 del total de la explotación. Sin embargo, las restricciones de suelo que enfrenta este predio, como otros de su tipo, no permiten pensar que sería racional

dedicarse sólo a duraznos, para lo cual requeriría de suelos propios. En Coltauco, la adquisición de una hectárea de suelo apto para maíz puede costar hasta US\$ 4.000 en tanto que el productor consigue arriendos por US\$ 256 anuales. El arriendo del suelo para maíz representó un 7,4% de los costos totales de la explotación y un 19% de los costos del rubro.

Lo que aparece claro es que la fruticultura es en este momento un negocio altamente rentable y que en la medida que este estrato de productores pueda adquirir suelos adecuados lo hará para posibilitar así su expansión que de otra forma se ve limitada. La racionalidad del cultivo del maíz aparece más clara si se considera que se efectúa casi exclusivamente con el personal permanente del predio y que permite un uso más intensivo de la maquinaria e infraestructura de que éste dispone.

Si se considera el capital total de que dispone el predio, que asciende a US\$ 4.286 o \$ 167.154/há. y se lo relaciona con la utilidad bruta por hectárea que resultó ser \$ 47.112, la rentabilidad del capital durante 1979/80 habría sido de alrededor de un 28%, superior a la rentabilidad promedio de la economía y muy superior a la rentabilidad a que pueden aspirar predios de otras regiones ^{1/}.

.....

^{1/} La rentabilidad así calculada puede considerarse sólo un indicador de la rentabilidad real, en tanto cuanto no se considera que el valor presente neto de la producción frutícola es diferente, dependiendo de la duración del ciclo productivo de cada especie.

1.2 La empresa comercial mediana o tipo 2.

Este tipo de empresa representa a predios relativamente grandes para el área frutícola cuyo tamaño promedio se podría situar alrededor de las 40 hectáreas de riego, aunque es posible encontrar predios de tamaño muy superior al promedio, que provienen de expansiones recientes. Su especialización productiva ha sido frutícola desarrollándose por lo general entre los años 1965 y 1970. El alto nivel de acumulación de capital que las empresas de este tipo ha alcanzado en la actividad frutícola, unido a la seguridad de la tenencia de la tierra que les otorga el nuevo modelo económico, les permite invertir en nuevas tierras para aumentar la superficie dedicada a frutales. A pesar de la existencia de predios con gran cantidad de tierra en este tipo de empresas capitalistas, sus características respecto a la combinación de especies frutícolas y la orientación de su expansión, las hace ser muy diferentes a las grandes empresas del sector frutícola.

En Coltauco los productores de este estrato pueden provenir tanto de una capa de comerciantes enriquecidos que se interesan en la agricultura como de productores tradicionales medios.

Un ejemplo del comportamiento de estas empresas es posible visualizarlo en Santa Amalia ^{1/}.

- Tenencia de la tierra.

Los antecedentes disponibles de Santa Amalia indican que se configura como explotación agrícola en 1969, fecha en que el actual propietario hereda de su padre dos hijuelas relativamente pequeñas, una

^{1/} El nombre del predio es ficticio

de 21,5 hás. y otra de 14 hás. 1/. Estas se ubican dentro de la comu na en el área que por sus características de suelo, se pueden definir como frutícola. Posteriormente en 1978 este propietario compra un predio de 46 hás. totalizando en la fecha de la entrevista 81,5 hás. con lo cual más que duplica la superficie inicial que poseía en 1969.

- Inversión y financiamiento.

Los niveles de inversión existentes son superiores a los de las empresas capitalistas pequeñas. El mayor tamaño de la propiedad y su especialización frutícola, hace necesario invertir en maquinarias, en infraestructura y en equipos de selección y embalaje. El volumen de producción de frutas que obtienen, ya sea de especies destinadas a la exportación o al consumo interno, hace necesaria esa inversión para captar parte de los márgenes que derivan de los procesos de comercialización y exportación. El hecho de poseer packing permite comercializar directamente en el mercado interno y entregar a los exportadores la fruta ya seleccionada y embalada.

A la fecha de la entrevista, junio de 1980, el propietario poseía una bodega de 350 m² con la maquinaria correspondiente, inversión que fue efectuada en 1975. Además poseía cuatro tractores con colosos, dos de los cuales fueron adquiridos con anterioridad a 1971 y los otros en 1976 y 1978. También poseía una nebulizadora, una pulverizadora, un camión de 10 y otros de 3 toneladas, todos en perfecto estado.

.....

1/ Estas hijuelas se originan en el proceso de división privada de los grandes predios de la zona, ocurrido antes de la reforma agraria.

Es notoria la expansión en nuevas plantaciones que realiza este productor a partir de 1975, hecho que lo lleva a comprar en 1978, 46 hectáreas más, como se mencionaba anteriormente. El ritmo de las plantaciones realizadas en la explotación aparece en el Cuadro N° 62.

CUADRO N° 62

INVERSION EN PLANTACIONES
(N° de hás.)

Especie	1969	1970	1971	1975	1978	1979	Total
- Manzanos	5	15					20
- Duraznos aso- ciados con naranjos			2,5	5,5	6,0		14
- Duraznos						17	17
TOTAL	5	15	2,5	5,5	6,0	17	51

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

Si se valoran las inversiones realizadas en infraestructura, maquinaria y plantaciones, se obtiene que esta empresa posee un capital por hectárea de US\$ 9.180, cifra no muy superior a la empresa de tipo 1, lo que confirmaría que no es necesario un crecimiento proporcional de la inversión al aumentar el tamaño de huerto. Ver Cuadro N° 63.

CUADRO N° 63

CAPITAL DE SANTA AMALIA
(en miles de pesos de Julio de 1980)

	Especificación	Valor
-	Infraestructura	
	Bodega	350 m ² 2.100
	Una casa de inquilino	- 250
-	Maquinaria	
	Maquinaria packing	1.100
	Tractor	4 1.440
	Arado	1 20
	Rastra	1 20
	Colosos	4 120
	Pulverizadora	1 15
	Nebulizadora	1 100
-	Herramientas e implementos	400
-	Bins	50 100
-	Animales de trabajo	2 30
-	Camiones	10 tons. 600
		3 tons. 400
-	Plantaciones	
	20 hás. de manzanos en producción	7.800
	7 hás. de duraznos en producción	2.184
	17 hás. de duraznos en formación	4.641
	7 hás. de naranjos	1.911
-	Tierras con cultivos	5.948
	CAPITAL TOTAL	29.179
	CAPITAL POR HECTAREA EN DOLARES	9.180

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

CUADRO N° 64

EMPRESAS COMERCIALES MEDIANAS EN COLTAUCO.

USO DEL SUELO.

Cultivos	1975/76		1979/80	
	Hás. <u>1/</u>	Porcentaje	Hás.	Porcentaje
Cultivos permanentes:				
Manzanos	20,0	56,3	20,0	24,5
Duraznos asociados con naranjos	8,0	22,6	14,0	17,2
Duraznos solos	-	-	17,0	20,9
Sub total	28,0	78,9	51,0	62,6
Cultivos anuales:				
Maíz choclero	6,0	16,9	29,0	35,6
Superficie no aprove- chada agrícolamente	1,5	4,2	1,5	1,8
TOTAL	35,5	100,0	81,5	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

1/ La estructura de 1976 se ha mantenido desde 1970.

2/ Dentro de los cultivos anuales habría que agregar 9 hás. de frejoles para consumo fresco (verdes y granados), que se encuentran intercalados en la superficie plantada con duraznos, en 1979/80.

En 1979/80 se produce un aumento de un 130% en la superficie total de la explotación, lo que incide en aumentos de la superficie plantada con frutales y en la superficie sembrada con cultivos anuales. Sin embargo, la explotación sigue manteniendo su carácter netamente frutícola, pero con una ampliación de las especies de ciclo productivo corto.

La incorporación de cultivos anuales, a diferencia de lo que ocurre en las empresas de tipo 1, tiene un carácter complementario y transitorio: ellos disminuirán su importancia relativa a medida que se efectúen nuevas plantaciones. En el predio estudiado, el propietario además de las 29 hectáreas con maíz para consumo en verde, sembró 9 más de porotos intercalados en la plantación de duraznos. De esta forma minimiza el costo de la plantación. Dichas siembras se mantendrán hasta que lo permite el desarrollo de la arboleda. La superficie de maíz choclero irá disminuyendo a medida que el proceso de capitalización del predio le permita una nueva expansión en duraznos. El productor prefiere el maíz y frejol para consumo en verde, ya que constituyen la alternativa más rentable entre los cultivos anuales. Además puede participar directamente en la comercialización de estos productos.

La especialización frutícola del predio, como ya se mencionó, sufre un cambio entre 1970 y 1980. Inicialmente, el productor presenta una diversificación de especies frutícolas entre manzanos, que destina a la exportación, y duraznos orientados al mercado interno. Las especies de exportación cubren el 78% de la superficie total plantada con frutales. Sin embargo, esta situación en 1980 se ha revertido y se observa una expansión frutícola orientada principalmente al mercado interno, con aumentos de la superficie de duraznos y naranjas.

El costo de plantación de los duraznos es inferior al de manzanos y la recuperación de la inversión empieza a partir del tercer año, situación que se presenta atractiva para predios de nivel de capital medio. Unido a lo anterior, especies como duraznos pueden ser comercializadas directamente en las ferias municipales, obteniendo buenos e inmediatos retornos por su cosecha. La incorporación de naranjos en la estructura de uso de suelo, posibilita contar con

financiamiento en los meses de invierno en que no existen otras entradas lo que eliminará la necesidad de fijar contratos anticipados de la fruta de exportación. Los naranjos que entran en producción comercial al 8° año, se plantan asociados con duraznos, lográndose de esta forma una recuperación más rápida de la inversión total.

Es difícil para los predios de tamaño medio conseguir buenas condiciones de comercialización y de precio con las firmas exportadoras, si no se cuenta con un volumen de producción importante. Los predios de este tipo, que se encuentran en un proceso de ampliación de su superficie frutícola, no cuentan con el total del financiamiento necesario para cubrir gastos de operación durante el año, por lo que tienen que recurrir a contratos en forma anticipada con los exportadores. Esta situación muchas veces significa obtener precios inferiores por su producción, en comparación a los que reciben los predios grandes. El conjunto de estos factores determina la estrategia de expansión frutícola de este tipo de predios.

En Santa Amalia se invirtió en nuevas plantaciones la utilidad obtenida el año anterior, por lo cual se recurrió a las instituciones bancarias para adquirir los insumos necesarios como semillas, pesticidas, fertilizantes, etc. Este crédito se pidió entre agosto, septiembre y octubre. Asimismo tres meses antes de la cosecha de manzanas se tiene que pedir anticipos a la firma exportadora con la cual se comercializa, para financiar los gastos de mano de obra. Las firmas cobran a su vez intereses por los anticipos solicitados.

- Fuerza de Trabajo.

El predio analizado ocupa 14 trabajadores permanentes en el año. Es decir, por cada hectárea cultivada y plantada utiliza 0,18 personas anualmente. Esta ocupación es bastante alta si se compara con la que utilizan empresas del tipo 3, lo que se explica por la existencia de una proporción importante de suelos ocupados con cultivos que requieren de un número apreciable de jornadas para efectuar las labores culturales y de cosecha. Asimismo, las nuevas plantaciones se efectuaron con el personal permanente. De los 14 trabajadores, a uno se le da casa en el predio y el resto vive en un villorrio cercano. La remuneración de estos trabajadores consiste en un salario, no existiendo regalías.

Respecto a la fuerza de trabajo temporal, ésta es contratada solamente para efectuar labores frutícolas. Es interesante observar que se utiliza una cantidad considerable de personal eventual a lo largo del año agrícola, con excepción de los meses de mayo, agosto y septiembre. El total de las jornadas utilizadas durante el año en Santa Amelia fue de 15,080. Las mayores contrataciones de mano de obra se dan en los meses de cosecha, siendo el punto más alto el mes de marzo. En este tipo de predios, la curva de estacionalidad de trabajo temporal es menos acentuada, por la combinación de especies frutícolas y por tener una superficie importante de frutales en formación. En la medida que las nuevas plantaciones entren en producción, su estacionalidad respecto a la ocupación de mano de obra temporal será cada vez mayor. Ver Cuadro N° 65.

En el predio en cuestión se contrata personal femenino solamente durante el período de cosecha de manzana. De los 100 trabajadores contratados 14 son mujeres, destinadas a las labores de selección y empaque.

CUADRO N° 65

UN CASO DE CONTRATACION DE FUERZA DE TRABAJO TEMPORAL.

Mes/Año	N° Trabajadores	Actividad	Jornadas Totales	Relación trab. Perm. y tempor. promedio mes
1979:				
Mayo	-	-	-	-
Junio	20	Poda manzanos y duraznos	600	1:1,43
Julio	20	Poda manzanos y duraznos	620	1:1,43
Agosto	-	-	-	-
Septiembre	-	-	-	-
Octubre	60	Raleo fruta	1.860	1:4,29
Noviembre				
1 - 15	60	Raleo fruta	900	1:4,35
15 - 30	80	Cosecha duraznos	1.200	1:5,71
Diciembre	80	Cosecha duraznos	2.480	1:5,71
1980:				
Enero				
1 - 5	80	Cosecha duraznos	400	1:5,71
20 - 31	80	Cosecha duraznos	880	1:5,71
Febrero				
1 - 10	80	Cosecha duraznos	800	1:5,71
25 - 29	100	Cosecha manzanas	400	1:7,14
Marzo	100	Cosecha manzanas	3.000	1:7,14
Abril	100	Cosecha manzanas	2.000	1:7,14
TOTAL			15.080	

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

El personal temporal proviene en su mayoría de los sectores de minifundios cercanos al predio. Se trata de pequeños propietarios agrícolas, cuyos ingresos están determinados en una proporción importante por la venta de fuerza de trabajo. También concurren a trabajar a este predio pobladores de villorrios rurales.

Si agregamos las jornadas provenientes de la fuerza de trabajo permanente y temporal, se obtiene una utilización de 233 jornadas por hectáreas. Durante el año agrícola el salario promedio anual pagado a los trabajadores permanentes fue un 42% superior al mínimo, y en el caso de los temporales, el valor promedio de las jornadas pagadas fue un 26% más que el salario mínimo legal establecido. Ver Cuadro N° 66.

CUADRO N° 66

SALARIOS PROMEDIOS PAGADOS A LA FUERZA DE TRABAJO
EN SANTA AMALIA
(en pesos de julio de 1980)

Fuerza de trabajo	Promedio Anual	Salario Percibido/ Salario Mínimo
Permanente (salario mensual)	5.789	1,42
Temporal (valor jornada)	171	1,26

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

En el caso de Santa Amalia, el gasto por concepto de mano de obra, incluyendo salarios y leyes sociales, ascendió a \$4.260.460, lo que equivale a un costo por hectárea de aproximadamente US\$ 1.340. Este costo representaba el 26% de la entrada bruta obtenida en la

temporada agrícola 1979/1980. Del costo total por concepto de fuerza de trabajo, un 25% correspondía a los salarios pagados a la fuerza de trabajo permanente y un 75% a la temporal.

Resultados productivos y económicos.

La producción de los cultivos anuales efectúa un aporte a la entrada bruta muy inferior a la que se obtiene a partir de los frutales. Las 29 hectáreas destinadas a maíz proporcionan el 24% de las entradas del predio, en cambio, las 27 hectáreas en producción de manzanos y duraznos aportan un 72%. Esta situación determinará que los cultivos anuales sean reemplazados, en la medida que el nivel de acumulación de capital permita aumentar la superficie plantada de frutales. La lógica de esta estrategia productiva se ve confirmada por los resultados de los rubros frutícolas.

Al igual que en las empresas de tipo 1, los altos excedentes que produce el durazno se deben a adecuadas formas de comercialización interna de la fruta, a pesar de que se cuenta con variedades exportables. En la manzana en cambio, el productor se ve obligado a efectuar contratos de venta con exportadores para los volúmenes de mejor calidad, comercializando la manzana comercial y de desecho, de manera semejante que el durazno.

En cuanto a los costos en que incurre la explotación, el pago a la fuerza de trabajo constituye la mayor proporción, representando el 46% de los costos totales. Los otros items importantes son insumos y uso de maquinaria. El conjunto de los costos alcanza a US\$ 2.915/há.

El balance entre la entrada bruta total y los costos indica que se obtiene una utilidad bruta por hectárea total del predio de - US\$ 1.513. Habría que enfatizar que este nivel de excedente se logra aún cuando este predio se encuentra en un proceso de expansión frutícola, lo que significa alto nivel de inversión anual, parte del huerto en formación y mantención de cultivos anuales. Ver Cuadro N° 67.

CUADRO N° 67

INGRESOS Y GASTOS DE SANTA AMALIA

(en miles de pesos de Julio 1980)

I Ingresos de la explotación		Miles de \$	%
- Cultivos			
Porotos verdes	600 qq. a \$700/qq	420,00	3
Maíz choclero	1.120.000 unid. a \$3/un.	3.360,00	24
Sub total cultivos		3.780,00	27
- Frutales			
Duraznos	238 tcn. a \$231/caja	3.234,00	23
Manzanos			49
Exportación	680 ton. a US\$3.80/caja	5.038,00	
Consumo interno	320 tcn.	1.810,00	
Naranjos	34 ton. a \$ 6.20/kilo	210,80	1
Sub total frutales		10.293,60	73
TOTAL ENTRADA BRUTA		14.073,60	100
II Gastos			
- Mano de Obra		4.260,46	46
- Insumos (Fertilizantes, pesticidas, semillas, herbicidas, raleadores)		1.980,25	21
- Maquinaria		1.929,32	21
- Trabajo animal		37,64	-
- Flete		359,20	4
- Gastos Generales		698,10	8
TOTAL GASTOS		9.264,98	100
Costo por há. en dólares		2.915,00	
III Excedente total		4.808,62	
Excedente por há. en dólares		1.512,90	

FUENTE: G.I.A. Elaborado sobre la base del trabajo de campo. 1980.

1.3 La empresa comercial grande o tipo 3.

Las grandes empresas que se encuentran en la comuna de Coltauco se caracterizan por tener una tradición frutícola más antigua que las anteriores. La especialización de ellas se remonta a 35 ó 40 años atrás, cuando a manera experimental los principales predios de la zona, cuya actividad productiva se concentraba en rubros tales como viñas, cereales y lechería, comienzan a intercalar en forma de hileras, especies frutícolas como manzanos y ciruelos. Se pensaba que por ser una comuna cercana a Santiago, principal centro consumidor del país, sería una alternativa relativamente más rentable que los cultivos anuales. Dado el éxito alcanzado por estos predios innovadores, se da comienzo a un primer proceso de expansión de la fruticultura en la comuna de Coltauco; proceso que posteriormente es apoyado por el Plan de Desarrollo Frutícola.

Estos predios, como consecuencia de los cambios ocurridos en los años 1965 y 1980 en la estructura de tenencia de la tierra, tienen actualmente un tamaño promedio de superficie que fluctúa entre las 50 y 80 hectáreas de riego. Sin embargo también existen predios cuyos tamaños son superiores al promedio. A modo de ejemplo, en la comuna de Coltauco uno de los más grandes predios frutícolas tiene una superficie superior a las 500 hectáreas de riego. El aumento de tamaño de los predios se ha logrado por expansión de las explotaciones ocurridas con posterioridad a 1974.

Los grandes propietarios fundamentalmente pertenecen a la gran burguesía terrateniente, pero también en cierto grado a la burguesía comercial que se ha incorporado a la propiedad de la tierra.

Para ilustrar el comportamiento de este tipo de empresas se analizarán dos casos representativos. Se trata de los predios El Litre y San Andrés que cuentan con una superficie de 54,6 y 55 hectáreas respectivamente 1/.

Tenencia de la tierra.

El predio El Litre es el resultado del proceso de hijuela - cion de un antiguo predio de la comuna, cuya superficie con anterioridad a 1965 era de 220 hectáreas. El predio original se repartió entre los hijos. El predio San Andrés en cambio, en 1965 tenía un tamaño de 105 hectáreas, y fue afectado por la reforma agraria quedando con una reserva de 55 hectáreas.

Con posterioridad a 1974 ambos predios vuelven a ampliarse por compras de otros terrenos. En el caso de El Litre, su dueño adquiere una propiedad de 28 hectáreas plantada con nogales, paltos y duraznos. San Andrés compra la reserva de otro predio de 40 hectáreas, también ubicado en Coltauco, en el cual inicia una ampliación de su superficie frutícola. En ambos casos las tierras compradas con posterioridad se trabajan en forma independiente no existiendo reales relaciones de complementariedad en la fase de la producción. Parece ser que hubiera un especial interés en no agrandar demasiado el tamaño de cada una de las explotaciones, como una reacción ante la posibilidad de ocurrencia de problemas laborales 2/. Esto explica que se trabajen separados.

1/ Los nombres de los predios son ficticios.

2/ De acuerdo al Plan Laboral, con más de quince trabajadores permanentes en un predio, es posible la formación de sindicatos.

- Inversión y financiamiento.

Ambos predios tienen alto nivel de capital fijo en términos de infraestructura, maquinaria y plantaciones frutícolas. En general, al analizar la composición de este capital, se observa que la modernización de estos predios surge con anterioridad a 1973. Las nuevas inversiones que se realizan en los últimos cinco años son inferiores en términos relativos a las que efectúan las empresas de tipo 2. Las inversiones realizadas en infraestructura, maquinaria y plantaciones frutícolas se refieren por lo general a reposición por obsolescencia, con excepción de San Andrés que construye dos cámaras frigoríficas en 1977, con capacidad para 12.500 cajas cada una. Asimismo, para facilitar el trabajo que se efectúa en las labores de packing y en las cámaras frigoríficas, se adquirió un tractor elevador y una grúa horquilla.

Es posible generalizar diciendo que en este tipo de predios las altas tasas de ganancias obtenidas por la fruticultura, les ha permitido seguir modernizando su infraestructura y maquinaria. Sin embargo, la posibilidad de expandirse en nuevas plantaciones es más difícil, dado que la tierra frutícola de Coltauco es restringida y está en manos de propietarios capitalistas que no se interesan en venderla. Por ello, es común que los propietarios de este estrato adquieran tierras fuera de la comuna, en otros sectores del área frutícola o aún en la zona ganadera.

Si cuantificamos el capital por hectárea en los dos predios analizados, se observan montos muy superiores a los de las empresas menores. En efecto, en El Litre el capital promedio por hectárea es de US\$ 17.471 y en San Andrés es de US\$ 17.732. La diferencia del nivel de capitalización entre una empresa frutícola mediana y una grande -

está dada fundamentalmente por la existencia de infraestructura de frío. Los grandes volúmenes comercializados requieren de este tipo de infraestructura, que les permite un manejo mas adecuado de la producción, ya sea para el consumo interno o para exportación. Ver Cuadro N° 68.

Hasta 1979, el costo que representaba el tratamiento de frío para los productos de exportación hizo rentable la construcción de este tipo de infraestructura a nivel intrapredial. Actualmente en Coltauco existe a nivel predial un superavit de capacidad de frío, lo que ha hecho bajar los precios que se cobra por el servicio. Salvo en el caso de San Andrés que adquirió una grúa horquilla con un préstamo bancario, la reposición de plantaciones, infraestructura y otras inversiones se han efectuado con los excedentes que generan los predios.

- Estrategia productiva.

Estos predios, a diferencia del resto de las empresas frutícolas pequeñas y medianas, utilizan la totalidad de sus tierras con frutales. Asimismo es clara la alta concentración de especies de larga duración, como manzanos, rubro que se destina al mercado externo.

El caso de El Litre es una típica empresa que empieza a sustituir por frutales otros rubros como viñas, para alcanzar en 1980 una total especialización en manzanos. Su propietario asegura que no le interesa plantar parronales pese a que tiene buenas posibilidades económicas, pues si diversifica, deja de ser un gran productor de manzanas y por lo tanto, no puede seguir influyendo en las condiciones de precios. La firma con la cual exporta su producción, le ofrece un dólar más por caja de manzanas, que lo pagado a otros predios que tienen un volumen de producción inferior. Actualmente este predio tiene una producción promedio de 110.000 cajas y espera llegar a las 350.000 cajas.

Ver cuadro 69

CUADRO N° 68

CAPITAL EXISTENTE
(en miles de pesos de julio de 1980)

	El Litre		San Andrés	
	Especificación	Valor	Especificación	Valor
1. Infraestructura				
- casas de inquilinos	4 buen estado	1.680,0	4 buen estado	1.680,0
- bodegas	800 m2	4.800,0	1.350 m2	8.100,0
2. Maquinaria				
- maquinaria de packing	cap. 3.000 cajas/día	1.950,0	cap. 1.600 cajas/día	1.000,0
- frigorífico		5.500,0		6.825,0
- grúa horquilla			1	300,0
- tractor elevador			1	400,0
- tractores	4	800,0	5	1.200,0
- colosos	4	120,0	4	120,0
- rastras	2	20,0	3	30,0
- máquinas nebulizadoras	4	400,0	1	100,0
- pulverizadoras	1	15,0	1	15,0
- azufradora	1	10,0	1	10,0
- herramientas e implementos		400		500
- bins	200	400	400	800
3. Animales de trabajo				
			2	30,0
4. Plantaciones				
- manzanos	53,8 hás	20.982,0	28,5 hás	11.115,0
- duraznos			7,0 hás	2.184,0
- viñas			15,0 hás	2.925,0
Otras tierras	0,8 hás	124,8	4,5 hás	702,0
TOTAL CAPITAL		37.201,8		38.036,0
Capital por hás. en dólares		17.471,0		17.732,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

CUADRO N° 69

EMPRESAS COMERCIALES GRANDES EN COLTAUCO.
ESTRUCTURA DE USO DEL SUELO.

	En Hectáreas						En Porcentaje					
	El Litre			San Andrés			El Litre			San Andrés		
	1965	1976	1980	1965	1976	1980	1965	1976	1980	1965	1976	1980
Cultivos per- manentes												
Manzanos	39,8	39,8	53,8	28,5	28,5	28,5	73,0	73,0	99,0	27,1	51,8	51,8
Viñas	14,0	14,0	-	65,0	15,0	15,0	26,0	26,0	-	61,9	27,3	27,3
Duraznos	-	-	-	7,0	7,0	7,0	-	-	-	6,7	12,7	12,7
Perales	-	-	-	0,3	0,3	0,3	-	-	-	0,3	0,6	0,6
Otras tie- rras	0,8	0,8	0,8	4,2	4,2	4,2	1	1	1	4,0	7,6	7,6
TOTAL	54,6	54,6	54,6	105,0	55,0	55,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo.
1980.

San Andrés en cambio, presenta actualmente una combinación de especies tales como duraznos y manzanos, siendo éstos los predominantes en la estructura de uso del suelo. Sin embargo, este predio continúa con una proporción importante dedicada a viñas lo cual se debe a que el predio cuenta con una gran infraestructura para la elaboración de vinos, como equipos para vinificación con capacidad para un millón de litros, bodegas, etc., inversión que se efectuó en 1965 cuando el predio tenía 62 hás. de viñas. La expropiación sólo afectó a la superficie plantada, excluyéndose la infraestructura vitivinícola. El alto capital invertido significa cierta rigidez para salirse del rubro y continuar expandiéndose con manzanos. Actualmente, la actividad vitivinícola se encuentra muy deteriorada, razón que indujo al productor a arrendar sus bodegas. La viña se trabaja con medieros.

Los dos propietarios coinciden en que la estrategia es expandirse en frutales de larga duración, pues ahora "hay tranquilidad": el boom frutícola es producto de esta tranquilidad.

Los niveles tecnológicos utilizados en el manejo de los huertos son también homogéneos en este tipo de empresas, alcanzando niveles muy altos. El propietario de El Litre, junto a un grupo de grandes empresarios frutícolas de la comuna, contratan todos los años tres agrónomos norteamericanos que imparten asistencia técnica en suelos, pesticidas, manejo de huertos, procesos de selección, embalaje, etc. Estos expertos realizan tres visitas anuales a los predios que los contratan.

Tanto en El Litre como en San Andrés, el capital de operación de la empresa surge cada año de la liquidación de la fruta. Eventualmente piden préstamos de corto plazo -a 30 días- a fuentes financieras. A juicio de ellos, basar la explotación en préstamos bancarios sería firmar una sentencia de muerte. Dicen sin embargo, preferir el -

crédito bancario, de condiciones conocidas, a los anticipos que entregan los exportadores. De acuerdo a su opinión: "El que quiere ser fructicultor debe ser una persona financiada".

La obtención de mejores condiciones de precio de la producción exportable está directamente relacionada a la independencia financiera respecto a las firmas exportadoras. El no solicitar anticipos y firmar contratos con ellas en el momento más cercano a la cosecha, establece una gran diferencia entre estas grandes empresas y las de menos capital.

El hecho de contar con frigoríficos, les permite obtener mejores condiciones de comercialización que las empresas pequeñas y medianas. Pueden retener parte de la producción y vender en el mercado interno en los meses en que los precios son más favorables, o de acuerdo a sus necesidades de caja. También obtienen ingresos por servicios de packing y frigorífico que otorgan a empresas más pequeñas.

- Fuerza de trabajo.

Estos predios son los que presentan una mayor relación entre trabajadores permanentes y temporales. El Litre cuenta con una planta de trabajadores permanentes compuesto por un encargado general del predio y diez trabajadores. En la época de cosecha estos trabajadores hacen de jefes de cuadrilla del personal temporal.

San Andrés tiene dieciséis trabajadores permanentes, de los cuales uno es empleado y el resto obreros. Sus cargos son: un administrador, un encargado de máquinas, un encargado de la grúa horquilla y trece obreros en trabajos generales.

En los dos predios, los trabajadores permanentes reciben un salario, más un porcentaje de participación al final de la cosecha y quince días de vacaciones. Por ser predios de origen tradicional cuentan con cuatro casas de inquilinos cada uno, que se destinan como parte de las regalías a los obreros permanentes. Sin embargo, en el resto de los predios grandes de la comuna, muchas veces se arriendan las casas de inquilinos al personal permanente.

Los trabajadores estables que no viven en los predios provienen de un villorrio cercano. El personal temporal se contrata por lo general por el sistema de enganches. La persona que actúa como enganchador realiza una primera selección de la gente, de acuerdo a su responsabilidad y capacidad de trabajo. En El Litre el enganchador, un almacenero, proveía de gente de sectores de minifundio, como Lo Ulloa, Idahue, Montegrande o de villorrios cercanos, como Lo Miranda, desde donde acudían especialmente mujeres.

En San Andrés en cambio, fuera de algunos trabajadores que venían de las ciudades como Rancagua y Santiago, el grueso de la mano de obra provenía de migraciones temporales de pequeños propietarios agrícolas de las comunas costeras cercanas, como Parilonco y Paredones. Era responsabilidad del predio ir a buscar y a dejar estos trabajadores a su lugar de origen. La proporción entre trabajo permanente y temporal es diferente en ambos predios, lo cual es producto de su distinto grado de especialización. Ver Cuadro N° 70.

CUADRO N° 70

JORNADAS PERMANENTES Y TEMPORALES UTILIZADAS.
(en jornadas, en porcentaje)

	El Litre		San Andrés	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Permanentes	3.080	17	4.480	36
Temporal	14.910	83	7.879	64
TOTAL	17.990	100	12.359	100
Jornadas/hás.	329,5		309,0	

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

El Litre, por ser un predio especializado sólo en manzanos, tiene sus requerimientos de personal concentrados en determinadas épocas del año. En cambio San Andrés, por tener una combinación de especies tales como manzanos y duraznos, necesita personal más estable. Sin embargo ambos predios requieren anualmente un número total de jornadas muy similar. El Litre utiliza un total de 329,5 jornadas por hectárea y San Andrés 309. A este predio se le descontó la superficie ocupada con viñas, ya que las labores y mantención de este rubro son efectuadas por medieros. Ver Cuadro N° 71.

CUADRO N° 71

DISTRIBUCION MENSUAL DE LA MANO DE OBRA TEMPORAL
(en número de jornadas)

Mes	El Litre		San Andrés	
	Jornadas	Actividad	Jornadas	Actividad
Mayo 79	-	-	-	-
Junio	-	-	240	poda
Julio	20	Desinfecciones	248	poda
Agosto	-	-	248	poda
Septiembre	-	-	-	-
Octubre	420	Desinfeccio- nes y raleo	-	-
Noviembre	750	Raleo	180	Raleo duraznos
Diciembre	310	Apuntalar árbo les	218	Raleo y cosecha de duraznos
Enero 80	310	Apuntalar árbo les	213	Raleo cosecha du- raznos
Febrero	3.900	Apuntalar y cosechar	2.576	Cosecha duraznos y manzanos
Marzo	6.200	Cosecha Manzanos	2.852	Cosecha duraznos y manzanos
Abril	3.000	Cosecha Manzanos	1.104	Cosecha manzanos
TOTAL	14.910		7.879	

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo, 1980.

Los salarios promedios de la fuerza de trabajo, tanto permanente como temporal, son superiores al salario mínimo legal. Ambos predios se diferencian en los niveles de sueldos pagados a la mano de obra permanente. El Litre paga salarios 32% superiores que los de San Andrés. En cambio, respecto a la mano de obra eventual, los salarios por jornada son superiores en San Andrés. Esta diferencia de salarios podría imputarse a distinta productividad de la fuerza de trabajo. Ver Cuadro N° 72.

CUADRO N° 72

SALARIOS PROMEDIOS PAGADOS A LA FUERZA DE TRABAJO.
(en \$ Julio 80, en US\$)

Fuerza de Trabajo	El Litre		San Andrés	
	\$	US\$	\$	US\$
- Permanente mensual	6.621,00	169,80	5.016,00	129,00
Relación respecto salario mínimo	1,66		1,26	
- Temporal jornada	195,00	5,00	204,00	5,20
Relación respecto salario mínimo	1,47		1,53	

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

Durante la temporada agrícola 1979/1980, en el total de salarios y leyes sociales pagados por El Litre un 21% corresponde a la mano de obra permanente y un 79% a la temporal. El costo de la mano de obra representa aproximadamente en este caso un 29% de la entrada bruta del predio.

En San Andrés en cambio, este costo de salarios y leyes sociales representa un 32% de la entrada bruta. Un 42% corresponde al pago de la mano de obra permanente y 58% a la temporal.

Resultados productivos y económicos.

El Litre, como ya se analizó, es un monoprodutor de manzanas, cuya producción proviene de un huerto de 40 hectáreas, con árboles de catorce años. Posee además 14 hectáreas de árboles de 3 años en formación.

La producción total del huerto en la temporada 1979/1980 alcanzó a 2.230.000 kilos de manzanas. De esta producción, se exporta aproximadamente el 72% que se comercializa por intermedio de una de las principales firmas exportadoras del país. Al consumo interno se destina un 27%, que corresponde a la fruta de segunda categoría, la que se comercializa en la feria de Lo Valledor. El saldo restante es fruta de desecho que se vende a Jucosa, agroindustria que produce jugos de fruta. A juicio del productor, la instalación de agroindustrias como ésta y Malloa que absorben la fruta de mala calidad, ha logrado hasta ahora un mejoramiento del precio en el mercado interno, ya que se evita que ésta entre en competencia con fruta de mejor calidad.

La fruta que se comercializa internamente es mantenida en frío y se vende gradualmente de acuerdo al mejoramiento que experimentan los precios del mercado interno durante el año. La existencia de frigorífico en este tipo de empresas, les otorga la posibilidad de comercializar la fruta en óptimas condiciones. De acuerdo a lo que el propietario asegura, su ingreso por los volúmenes exportados es relativamente inferior que por los que comercializa internamente, ya que contar con frigorífico permite una cierta especulación con la fruta.

Si analizamos la estructura de ingresos y gastos de este predio, vemos el alto excedente obtenido en la temporada agrícola el que se incrementará aún más al entrar en plena producción las 14 hectáreas de manzano en formación. El excedente por hectárea total del predio fue de US\$ 2.320.

Dentro de los gastos de explotación, el ítem mano de obra es el que representa una proporción mayor de los costos. Le siguen maquinarias y gastos de insumos, como fertilizantes y pesticidas. En los gastos no se incluyeron los costos por materiales de embalaje, ya que fueron descontados del precio de comercialización externo e interno.

En los ingresos prediales no fueron considerados los servicios que el predio presta por concepto de packing y de frigorífico, a otros predios pequeños y medianos, por no contarse con los antecedentes. Ver Cuadro N° 73.

CUADRO N° 73

INGRESOS Y GASTOS DE EL LITRE
(en miles de pesos de Julio 1980)

<u>Ingresos Explotación</u>	Miles \$	Porcentaje
Manzanas:		
- Exportación y consumo interno:		
110.000 cajas a US\$3.50/caja	15.015,00	
Desecho 30.000 kgs. a \$2/kg.	60,00	
Total ingresos	15.075,00	
<u>Gastos</u>		
- Mano de Obra	4.414,67,	43
- Insumos	2.355,04	23
- Maquinaria	2.866,46	28
- Fletes	12,00	1
- Gastos Generales	524,55	5
TOTAL	10.172,72	100
<u>Excedente total</u>	4.902,28	
<u>Excedente por hectárea en dólares</u>	2.302,00	

GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en FUENTE: el trabajo de campo. 1980.

San Andrés, a diferencia del primer predio analizado, obtiene su ingreso a partir de una estructura productiva más diversificada. Sin embargo, la especie frutícola principal continúa siendo el manzano, el cual contribuye con el 81% de los ingresos. La participación de duraznos y perales, es comparativamente inferior ya que sólo aportan el 18% y el 1% respectivamente.

La producción de manzanas proviene de un huerto de 26,5 hectáreas en plena producción, teniendo en formación solamente dos hectáreas. La mayor proporción del huerto está constituida por la variedad verde Grany Smith, correspondiendo el resto a variedades rojas.

En este predio se prefiere la expansión en variedades verdes, ya que se las considera de mejor rendimiento que las rojas y de mercado más seguro. El dinero de su liquidación se obtiene en forma más rápida dado que la producción de manzanas verdes de la comuna de Coltauco sale con anterioridad a la manzana de Curicó y por otra parte en un momento en que se obtiene un buen precio. Esta zona tiene además un costo por desinfecciones inferior, ya que existen menos ataques de venturia durante el año. Las variedades rojas en cambio, son de inferior calidad que las de Curicó, dado que su grado de pigmentación es más tenue. Por estos motivos, aún cuando la manzana roja obtiene precios muy superiores tanto en el mercado externo como interno, en Coltauco son las variedades verdes las que tienen ventajas comparativas con respecto a otras zonas productoras.

La producción de duraznos se obtiene de un huerto de 7 hectáreas plantado en 1970. En la estrategia de este predio no se considera seguir incrementando esta especie, pues el propietario encuentra que el mercado del durazno es muy inestable, en comparación con el de

la manzana que está regulado por el mercado externo. Sin embargo, los últimos dos años a juicio de él, han sido excelentes para los duraznos, por la disminución de superficies plantadas a partir de 1975, y su sustitución por especies de ciclo productivo más prolongado, como manzanos y viñas.

Si en la explotación no consideramos la superficie en los ingresos netos de la viña, que se trabaja en mediería, obtendríamos un excedente por hectárea de la explotación de US\$ 2.175, ingreso muy similar al obtenido por El Litre. Sin embargo, si consideramos la superficie y los ingresos de las viñas, el excedente por hectárea total disminuye a US\$ 1.700.

De acuerdo a lo que asegura el productor, la viña era antiguamente un excelente negocio. En cambio actualmente, los precios se han deteriorado. En la temporada 1979/1980 hubo una disminución de la producción de uva vinífera del país, sumada a una alta exportación de vinos, situación que debería haber aumentado los precios de la uva, pero esto no ocurrió ya que las plantas vitivinícolas pagaron precios muy bajos por la materia prima, ante la perspectiva de importar vino desde Argentina. (Ver Cuadro N° 74).

CUADRO N° 74

INGRESOS Y GASTOS DE SAN ANDRES
(en miles de pesos Julio 1980)

<u>Ingresos Explotación</u>	Miles \$	Porcentaje
Manzanas		
- Variedades verdes:		
Exportación: 29.887 cajas a US\$3,60/caja	4.196,13	
Consumo interno: 23.460 cajas a US\$3,20/caja	2.927,81	
100 bins a \$1.100/bins	112,20	
- Variedades rojas:		
Exportación: 3.000 cajas a US\$5,60/caja	655,20	
Consumo interno: 1.900 cajas a US\$6,90/caja	511,29	
50 bins a \$1.340/caja	67,00	
Sub total manzanas	8.469,63	81
- Duraznos 9.240 cajas a \$ 205/caja	1.894,20	18
- Perales 35 bins a \$1.340/bins	46,90	1
Total ingresos explotación	10.410,73	100
<u>Costos</u>		
- Mano de obra	3.346,16	48
- Insumos	1.373,23	20
- Maquinarias	1.777,61	25
- Fletes	180,00	2
- Gastos generales	341,26	5
Total	7.018,26	100
<u>Excedente Explotación</u>	3.392,47	
Excedente por hectárea en dólares 1/	2.174,66	
Otros excedentes (por mediería de viñas) 2/	253,59	
<u>Excedente total predio</u>	3.646,06	
Excedente por hectárea en dólares	1.700,00	

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

1/ No se incluye la superficie de viñas.

2/ Se excluyeron los ingresos permanentes de servicios efectuados a otros predios por concepto de packing y frío.

CAPITULO VI

LAS ECONOMIAS CAMPESINAS EN LA SITUACION FRUTICOLA.

El acelerado crecimiento de la producción frutícola ha impuesto un marco de desarrollo que ha tenido repercusiones directas en las economías campesinas. La diferenciación se está desarrollando aquí más rápidamente que en el resto de la situación frutícola y que en las restantes situaciones de producción. El alto valor de la tierra frutícola, el deterioro de las condiciones de producción y de los precios de los productos campesinos y la existencia de un gran mercado de trabajo temporal son factores que han incidido en la diferenciación.

La existencia del campesinado productor en la zona frutícola está amenazada. El campesino clásico, que cultiva con ayuda de su familia un pequeño predio destinado a la autosubsistencia, no ha resistido el avance del desarrollo capitalista, en especial en las tierras frutícolas más ricas. Sólo fué posible encontrar predios de este tipo en las tierras frutícolas de segunda, pero sus características difieren del prototipo ^{1/}. Una pequeña proporción se diferencia constituyéndose en campesinos ricos y otros muchos se ven obligados a ofrecer fuerza de trabajo, impulsados por una pauperización creciente. Sin embargo, su total proletarización no es tampoco probable. La expansión frutícola no requiere de un alto contingente de asalariados permanentes y en cambio, necesita de una gran reserva de trabajo temporal que se sitúa en las economías campesinas más precarias. Una fuerte expansión frutícola no cambiará mucho esta situación, en la medida que por cada trabajador permanente que ocupa la fruticultura, requiere de alrededor

1/ Francisco Vío G. Peasant economies, agrarian change and peasant movements in Latin America. The cases of Mexico and Chile. Tesis doctoral. Universidad de Sussex Inglaterra. 1980.

de 10 temporales. Adicionalmente, la deficiente calidad de los recursos de suelo de las economías campesinas pequeñas significa una barrera de protección a su existencia, ya que no serán demandadas para plantar frutales. Esta situación se ejemplifica con lo ocurrido al estrato de parceleros creado por la Reforma Agraria. A lo largo de todo el país el suelo parcelado correspondía a tierras de muy buena calidad. La fuerte demanda por tierras de aptitud frutícola ha significado que la permanencia como campesinos, de una gran parte de este estrato haya sido efímera. Una gran parte de ellos ha perdido sus tierras, incorporándose a la fuerza de trabajo, en tanto que un grupo pequeño ha sobrevivido como campesinos.

Los campesinos tradicionales del área en su mayor parte minifundistas cuyo proceso de diferenciación viene desde mucho antes, aunque ha sido más lento, constituyen el grueso del campesinado ligado a las empresas frutícolas como fuerza de trabajo.

De esta forma en la situación frutícola se llegó a distinguir cuatro capas principales de campesinado sobre la base del comportamiento y nivel de las variables que se profundizan más adelante: Campesinos ricos; campesinos medios y trabajadores - campesinos, que a su vez se diferencian a su interior de acuerdo a la etapa de descampesinización en que se encuentran.

1. Variables que permiten diferenciar distintas capas en el campesinado.

Si bien es cierto que un primer conocimiento de los campesinos de la zona frutícola permitiría efectuar diferenciaciones gruesas,

un intento de identificar categorías más precisas sólo es posible sobre la base de un grupo de elementos definitorios. Nos pareció que los básicos eran los siguientes:

- Cantidad y calidad de los recursos disponibles.

Este elemento permitió distinguir dos grupos: los campesinos productores, ricos y medios por una parte y los trabajadores - campesinos, semi y sub proletarios por otra.

En general, los campesinos ricos están situados en áreas de clara aptitud frutícola, aún cuando y por este mismo motivo, sus predios son en general de menor tamaño que las de los campesinos medios, que sólo como excepción se sitúan en los mejores suelos y en general, se pueden ubicar en aquellos de segunda categoría o con alguna limitante superable para la producción de fruta. Ver Cuadro N° 75.

CUADRO N° 75

TAMAÑO PROMEDIO DE LAS EXPLOTACIONES
(en hectáreas)

Tipo de Campesino	Coltauco	Santa María
Rico	8.3	6.3
Medio <u>1/</u>	7.7	5.2
Semiproletario	1.5	s/1
Subproletario	0.6	s/1

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes del trabajo de campo. 1980.

1/ Las estrategias productivas seguidas por los campesinos medios determina que el tamaño de sus explotaciones sea inferior a la de los campesinos ricos, a pesar de que sus propios predios tienen una superficie mayor.

Los trabajadores campesinos, semi y sub proletarios en cambio se ubican en suelos de calidad claramente marginal, sus explotaciones son de tamaño pequeño en Coltauco y más grandes en Santa María, donde la limitante central dice relación con la falta de agua de regadío. El semiproletario en su explotación consigna una producción al menos equivalente a lo que obtiene por concepto de salarios, ya sea que ésta sea la venta o la autoconsuma, en tanto que el subproletario no tiene sino un pedazo de mala tierra y carece de recursos para obtener de ella producción para la venta o para abastecer adecuadamente sus necesidades de autoconsumo.

- Venta de fuerza de trabajo.

Este elemento permite mejor que los otros apreciar en qué etapa del proceso de diferenciación se encuentra cada capa campesina y cuál es su posición en relación al estrato capitalista, lo cual a su vez permite identificar cuáles son sus intereses fundamentales. Aquellos que se han diferenciado hacia arriba no venden fuerza de trabajo, ni ellos ni sus familias, aunque pueden efectuar algunos trabajos especializados y bien remunerados, como ocurre en Santa María. En cambio en el ingreso disponible por la familia campesina del estrato medio, la venta de trabajo aparece como aporte, sin que por ello el predio deje de otorgar un ingreso sustantivo. En este caso, es la familia y no el productor quien sale a trabajar. Ver Cuadro N° 76.

Los trabajadores - campesinos venden fuerza de trabajo ellos y sus familias. Son los estratos campesinos fundamentales en el mercado de trabajo frutícola. Las mujeres campesinas que trabajan en la fruta provienen de estos sectores ya que un solo salario en la familia significa grandes privaciones.

CUADRO N° 76

PROPORCIÓN DEL EXCEDENTE TOTAL QUE PROVIENE DE LA
VENTA DE FUERZA DE TRABAJO FAMILIAR.
(en porcentaje)

Tipo de Campesino	Coltauco	Santa María	Promedio 2 Comunas
Ricos	-	3.5	2.4
Medios	15.6	17.1	16.8
Semiproletario	49.6	s/i	-
Subproletario	83.6	s/i	-

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes proporcionados por el trabajo de campo, 1980.

- Rubros de producción en los que participan y proporción destinada a la venta.

En la producción frutícola expansiva participan de preferencia los campesinos ricos, aún cuando en ciertos sectores de campesinos medios se advierte la incorporación reciente a estos rubros, de manera que en general aún no disponen de huertos en producción. Los campesinos ricos y medios producen también rubros anuales, existiendo una mayor intensidad en el uso del suelo por parte de los primeros. En ambos casos, pero de preferencia en los campesinos ricos, la elección de los rubros se hace orientándose por los precios de mercado, buscando producir aquellos cuya rentabilidad es superior. Los campesinos medios enfatizan más la producción de cultivos anuales, que permiten conservar productos para autoconsumo.

Semi y subproletarios producen casi exclusivamente productos típicos campesinos, orientados al autoconsumo. El subproletario cultiva sólo "hileras" de cada producto para el consumo, mientras en el caso de los semiproletarios, aún cuando todos los productos están orientados al autoconsumo, pueden quedar pequeños excedentes comerciales o destinados a ser intercambiados con otros campesinos. Ver Cuadros N° 77 y 78.

CUADRO N° 77

ESTRUCTURA PROMEDIO DE USO DEL SUELO
(en porcentaje)

	Ricos	Medios	Semi proletarios	Sub proletarios
<u>COLTAUCO:</u>				
Frutales	61.4	16.7	-	-
Forestales	-	-	24.1 <u>1/</u>	20.0 <u>2/</u>
Cultivos Anuales	25.3	51.3	69.9	40.0
Prad. Artificial	-	17.9	-	-
Otras tierras	13.3	14.1	6.0	40.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0
<u>SANTA MARIA:</u>				
Frutales	56.5	9.6		
Cultivos Anuales	33.9	<u>3/</u> 67.3		
Prad. Artificial	6.5	-		
Otras tierras	3.2	23.1		
TOTAL	100.0	100.0	<u>4/</u>	<u>4/</u>

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes proporcionados por el trabajo de campo, correspondiente a la temporada agrícola 1979/80.

1/ Mimbres

2/ Hilera de álamos

3/ Se refiere a superficies sembradas con hortalizas

4/ No se tomaron casos correspondientes a semiproletarios y subproletarios en Santa María.

CUADRO N° 78

PORCENTAJE DE LA PRODUCCION TOTAL QUE SE DESTINA
AL AUTOCONSUMO

	Coltauco	Santa María
Ricos	4,4	1,2
Medios	22,0	11,8
Semiproletarios	66,7	s/i
Subproletarios	100,0	s/i

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes proporcionados por el trabajo de campo, 1980.

En resumen estos criterios: recursos disponibles, venta de fuerza de trabajo, rubros en que participan y proporción de la producción destinada a autoconsumo permiten establecer con cierta claridad cuáles son las empresas campesinas que basan su reproducción en la venta de los productos de su unidad, o en una combinación de venta de fuerza de trabajo de sus miembros y autoconsumo.

La separación al interior del grupo de campesinos que se definen preferentemente como productores, vale decir ricos y medios, presenta mayores dificultades, dado que ambos como ya se vió participan de algunas características semejantes. Es por ello, que se definió otro conjunto de elementos que permitiesen delinear en mejor forma ambos estratos.

2. Otras variables que permiten diferenciar entre campesinos ricos y medios.

- Nivel excedente total y por hectárea.

Después del trabajo de terreno, se concluyó sobre la base de este resultado, que los campesinos productores podían subdividirse, en un estrato que estaba obteniendo niveles de excedente por hectárea semejantes o cercanos a los que tienen opción las empresas capitalistas, en tanto otro grupo de productores obtenía en promedio excedentes cercanos a la mitad de los primeros o menores. Este resultado fue lo que definió en mayor medida las diferencias entre campesinos ricos y medios, y permitió a su vez que se revelaran otras características de ambos estratos. Claramente el nivel de excedentes está determinado por las variables que permitieron una primera separación entre tipos campesinos y que tienen sin duda un carácter más permanente, como es el tipo de recursos de tierra y capital disponibles y el rubro productivo al cual el productor puede optar. A su vez, el nivel de excedente influye en la posibilidad de efectuar inversiones, las que contribuirán a permitir que se amplíe el proceso de acumulación.

- Inversión.

Se dan procesos de inversión en todos los campesinos ricos y como excepción en los campesinos medios. En este caso, la variación entre ambos viene dada por el monto de ella y por la posibilidad de que la inversión permanezca como parte del patrimonio. Aún cuando campesinos ricos y medios pueden invertir por igual sobre la base de créditos, las ganancias que están obteniendo los primeros, con su nivel actual de operaciones, hace presumir que podrán responder fácilmente a

la exigencia de pagar los créditos solicitados, lo cual no ocurre en el caso de los campesinos medios.

- Contratación de Fuerza de Trabajo.

Otra variable que también presenta diferencias es la contratación de fuerza de trabajo. Los campesinos ricos eventualmente pueden llegar a tener fuerza de trabajo asalariado permanente y contratar una alta cantidad de fuerza de trabajo temporal, debido a la intensidad que presenta el uso de sus suelos. Esta situación se produce aún cuando en todos los casos de campesinos ricos estudiados la familia efectuaba un aporte destacado de fuerza de trabajo.

Los campesinos medios, con menos recursos y con menos necesidad de jornadas de trabajo debido a sus cultivos, contratan menos jornadas y descansan en mayor medida en el trabajo que puede aportar el productor y su familia.

- Relación cantidad de tierra - capital de operación.

Un último indicador que permite configurar los dos estratos, dice relación con la cantidad de tierra de que dispone la explotación campesina en relación al capital de operación disponible para el proceso productivo. Los campesinos medios, careciendo de capital para explotar el total del suelo de que disponen, buscan entregarlo en alguna forma de tenencia que les permita obtener por esa vía una parte de sus ganancias totales. Es por ello que dan suelos en mediería o en arriendo. Los campesinos ricos en cambio, que obtienen excedentes y que en general no poseen mucha tierra, buscan ampliar sus explotaciones como una forma de ocupar el circulante generado y de ahí que tomen tierras en arriendo o en medias.

A continuación esbozaremos las características centrales de cada una de las capas identificadas de origen campesino.

3. Los campesinos ricos. Una capa campesina en transición.

Una vez que se analizaron las características que reunía este estrato nos asaltaron grandes dudas sobre si estábamos o no en presencia de un estrato campesino o si éste era ya una capa de pequeños capitalistas. Optamos por denominarlos campesinos ricos, aún cuando reúnen algunas de las características básicas que definen a las empresas capitalistas. Su posible debilidad frente al modelo económico actual determinó que los consideráramos una capa inestable, en transición hacia el estrato capitalista. Son pequeñas empresas que aún no se afianzan plenamente como tales, pero que si continúan en el ritmo actual de acumulación reunirán las condiciones para ser consideradas empresas capitalistas pequeñas. Sin embargo, las formas de vida de este estrato corresponden aún a la cultura campesina.

En este grupo pueden identificarse dos orígenes: por un lado aquellos que recibieron una parcela con frutales en el área de expansión frutícola y pudieron conservarla y emprender un proceso de expansión y, por otro, un grupo de campesinos tradicionales, que sobre la base de un uso muy intensivo del suelo, han ido incorporándose a la fruticultura y han llegado a conformar pequeñas empresas. Entre los ex campesinos del sector reformado se ha estudiado un caso de empresa típicamente capitalista, constituida sobre la base de la unión de todas las parcelas que se concedieron en un predio. Este no es un caso aislado, ya que las propias firmas exportadoras incentivadas por la importancia de los huertos, ayudaron a mantenerse unidos a grupos de parceleros que recibieron plantaciones frutícolas. En general, quienes

lograron salir adelante trabajando los huertos como una sola unidad productiva, hoy son campesinos ricos. Dentro del conjunto de los campesinos puede indicarse que los que logran diferenciarse hacia arriba constituyen una capa pequeña, ya que son pocos los que han logrado vencer las condiciones adversas que presenta para ellos el sistema agrario actual.

En Santa María se repartió una gran cantidad de parcelas frutícolas. De éstas, las que estaban plantadas y con huertos en producción han sido las que menos se han vendido y los campesinos que las han retenido pertenecen al sector que se ha enriquecido. Los campesinos tradicionales que han logrado enriquecerse son en cambio un número muy pequeño y encontrarlos no fue fácil.

En Coltauco, donde también se repartió tierra plantada, se han vendido menos parcelas, pero en cambio no todos los parceleros con frutales se han enriquecido. En esta comuna se sitúa el huerto que se trabaja como sociedad. Un número significativo de los que hoy son campesinos ricos salió cuando joven a trabajar a la mina (el mineral de cobre El Teniente) y volvió con dinero para comprar una propiedad y trabajarla eficientemente, reuniendo además la ventaja de haber aprendido a relacionarse con el mundo urbano.

- Tenencia de la tierra.

El promedio de superficie de las explotaciones de Coltauco es mayor que el de Santa María, aún cuando en esta comuna es frecuente que se complemente la superficie propia o asignada con arriendos o medierías. La mejor calidad de suelo de Santa María hace prácticamente

equivalentes los tamaños de propiedad de los campesinos ricos en ambas comunas. Una particularidad que cabe destacar es que los campesinos tradicionales que tienen pequeñas superficies de suelo son los más dados a buscar posibilidades de ampliar sus explotaciones. Los parceleros parecen tener en ello bastante menos iniciativa, conformándose en general con sus pequeñas parcelas. La gran demanda por tierra y el alto precio que ésta alcanza en la zona impide que el crecimiento de estas unidades productivas se produzca por compras de tierras. En cambio es factible la obtención de arriendos o medierías, de parte de personas ancianas, que teniendo pequeños predios no pueden trabajarlos. Es notable que este tipo de propiedad tradicional generalmente no está en un solo paño de suelo, sino desintegrado territorialmente. Los rebanzos pequeños de tierra tienen menos valor por hectárea que los predios que por su tamaño, se prestan para explotaciones de carácter capitalista. Ver Cuadro N° 79.

- Uso del Suelo.

Tanto en Santa María como en Coltauco este tipo de campesinos participa de la producción frutícola teniendo en promedio una proporción cercana al 50% de la superficie de sus explotaciones con frutales. En ambas comunas el frutal que se encuentra en mayor proporción en los estratos campesinos es el durazno, aunque existen casos de parcelas con manzanos en Coltauco y con nogales en Santa María. Todas las nuevas plantaciones, a excepción de un caso, son de duraznos. Ver Cuadro N° 80.

CUADRO N° 79

CAMPESINOS RICOS: TENENCIA DE LA TIERRA

Tipo Tenencia	Superficies Promedios (Hás)			Porcentaje		
	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas
Propia	3,7	2,1	2,7	44,6	33,3	38,6
Asignada	4,7	2,6	3,3	56,6	41,3	47,2
Tomada en arriendo	-	0,8	0,5	-	12,7	7,1
Tomada en media	-	0,8	0,5	-	12,7	7,1
Dada en media	0,1	0,0	0,0	1,2	-	-
TOTAL EXPLOTACION	8,3	6,3	7,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: IAGIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en trabajo de campo. 1980.

CUADRO N° 80

CAMPESINOS RICOS: USO PROMEDIO DEL SUELO

	Superficies Promedios (Hás)			Porcentaje		
	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas
C. Permanentes	5,1	3,5	4,0	61,4	56,5	58,0
C. Anuales	2,1	2,1	2,1	25,3	33,9	30,4
P. Artificiales	-	0,4	0,3	-	6,5	4,3
Otras tierras	1,1	0,2	0,5	13,3	3,2	7,2
TOTAL	8,3	6,2	6,9	100,0	100,0	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

Los frutales proporcionan un aporte sustancial al ingreso, aún cuando en Santa María éste es superado por los rubros anuales. En esta comuna, los campesinos tradicionales y los parceleros que no recibieron predios plantados con frutales, se dedican a la producción intensiva de hortalizas, llegando a efectuar dos cultivos anuales, y a plantar cebollas, ajos, tomates y arvejas entre las hileras de los frutales nuevos. Ello contribuye decisivamente a incrementar sus ingresos. Ver Cuadro N° 81.

CUADRO N° 81

CAMPESINOS RICOS: ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION A MERCADO
(en Pesos de Julio de 1980)

	Valor			Porcentaje		
	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas
C. Permanentes	304.853	283.900	290.884	59,1	56,7	57,5
C. Anuales	196.100	216.829	209.920	38,0	43,3	41,5
P. Artificiales	-	-	-	-	-	-
Rubros Pecuaria - rios	15.125	-	5.042	2,9	-	1,0
TOTAL	516.078	500.729	505.846	100,0	100,0	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

- Estrategia productiva.

A partir del estudio del uso del suelo es posible configurar la estrategia que ha permitido esta capa campesina enriquecerse. Esta se basa en el uso intensivo del suelo en rubros rentables, ya sean estos frutales u hortalizas; quienes aún no tienen toda su tierra con frutales, están dando pasos hacia esa meta. Se renuevan árboles viejos y se planta cada año una pequeña superficie, usando entretanto el suelo con rubros anuales.

Ellos dicen que ya no conviene ser hortalicero o chacarero pues se necesita mucho trabajo, altas dosis de insumos caros y luego encontrar una forma de comercializar que dé dinero. Por ello y por la evidente prosperidad de las empresas capitalistas frutícolas se inclinan por pasar a ser fruticultores. La costumbre de estos campesinos de comercializar personal y hábilmente sus productos, ha sido uno de los factores que les ha permitido llegar a tener su actual posición. Esta experiencia los ha llevado a inclinarse por la expansión en duraznos, fruta que pueden colocar en el mercado interno u ofrecerla a las fábricas conserveras. Aún no se sienten con la fuerza económica suficiente como para participar de los negocios de exportación de las empresas comerciales, que tienen parronales en Aconcagua y manzanas en Coltauco. Piensan que cualquier problema con las exportaciones se hará sentir en los productores más pequeños.

A semejanza de lo que ocurriría con las empresas capitalistas pequeñas estos productores utilizan un alto nivel técnico, que les hace posible salir oportunamente al mercado con sus productos y obtener buenos rendimientos. Si bien la cantidad de insumos utilizados no está al nivel de las empresas descritas como plenamente capitalistas,

llama la atención el uso de semillas de buena calidad, de abonos y de grandes dosis de pesticidas. Los ítem de costo más importantes son insumos, fuerza de trabajo, maquinaria y "otros gastos", que incluye pago de contribuciones, deuda por la tierra en el caso de los parceleros y pago por derechos de agua. Ver Cuadro N° 82. El ítem "otros gastos" no llega a 1/5 de los costos totales, en circunstancias que en otras zonas, o en el estrato de campesinos medios de esta misma, representan una alta proporción del total. Otro costo que vale la pena destacar es aquel denominado "costo financiero" que tiene cierto peso en la estructura general y que refleja que este estrato usa una proporción importante de crédito ya que a diferencia del resto de los campesinos, puede reunir los fondos necesarios para dar cumplimiento a sus obligaciones.

- Contrataciones de Fuerza de Trabajo.

Al iniciarse la investigación, cuando se definió lo que se consideraría como economías campesinas y empresas capitalistas, se utilizó el criterio de trabajo permanente contratado, considerándose que un predio que tuviese uno o más trabajadores permanentes sería calificado como capitalista, dado que la extracción de plusvalía tendría allí una existencia real. No se incorporó el trabajo asalariado temporal o eventual pues el censo, por deficiencia metodológica, no lo hizo posible. Sin embargo, habría sido útil contar con un criterio claro en este sentido para el trabajo de terreno, dado que aunque los predios campesinos raramente tienen trabajadores permanente algunos contratan una cantidad tal de jornadas temporales, que puede llegar a ser muy superior a lo que aporta un solo trabajador permanente dándose en este caso una mayor masa total de plusvalía. En Santa María el promedio de

CUADRO N° 82

CAMPESINOS RICOS: ESTRUCTURA PROMEDIO DE COSTOS DE PRODUCCION.
(En Pesos de Julio de 1980)

	Costos Promedios (\$)			Porcentaje		
	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas
Fuerza de Trabajo	66.393	73.226	70.948	32,0	31,6	31,7
Insumos	60.530	48.133	52.265	29,1	20,7	23,3
Maquinaria	49.134	35.198	39.843	23,7	15,2	17,8
Mantenimiento animales	-	5.000	3.333	-	2,2	1,5
Arriendo tierras	-	7.813	5.208	-	3,4	2,3
Fletes	-	7.250	4.833	-	3,1	2,2
Costos financieros	1.280	22.732	15.581	0,6	9,8	7,0
Corretaje productos	285	-	95	0,1	-	0,0
Otros gastos	30.084	32.705	31.831	14,5	14,0	14,2
TOTAL	207.706	232.057	223.937	100,0	100,0	100,0
COSTO PROMEDIO/HA.	25.025	36.834	31.991			
EN DOLARES US\$	642	944	820			

FUENTE: GIA, elaborado sobre la base de los antecedentes del trabajo de campo, 1980.

las jornadas eventuales equivale a más de un activo/año, en tanto que en Coltauco es alrededor de medio activo/año. Ver Cuadro N° 83.

CUADRO N° 83

CAMPESINOS RICOS: CONTRATACION PROMEDIO DE FUERZA DE TRABAJO.

	Coltauco	Santa María	Promedio 2 Comunas
Permanentes (N° personas)	1	0,3	0,5
Temporal (N° jornadas)	136	331	266
N° jornadas temporales/ hectárea	16,4	52,5	38

FUENTE: Elaborado por GIA sobre la base de los antecedentes del trabajo de campo. 1980.

Los trabajadores permanentes que aparecen tanto en Santa María como en Coltauco, son personas de la familia del productor que perciben un salario. Este caso es frecuente hoy en el campo, ya que los jóvenes tienen escasas posibilidades de encontrar empleo permanente ya sea en la ciudad o en el campo. Si el padre está obteniendo un alto excedente, contrata al hijo, al cuñado o al hermano y le cancela un salario.

Otro hecho interesante surge de la alta contratación de fuerza de trabajo en Santa María como imperativo de la producción hortalicera que requiere de una gran cantidad de jornadas a través de todo el año. El hecho de que estos hortaliceros altamente eficientes se estén transformando en pequeños fruticultores, plantea que en un plazo cercano no disminuirá la demanda de trabajo en el período de invierno-primavera,

haciéndose la curva de demanda de trabajo de la región cada vez más con-
centrada.

- Resultados económicos.

La mayor proporción del excedente proviene en estos predios de la venta de productos, ya que, como anteriormente se indicaba, una ínfima proporción aparece destinada a autoconsumo. Un porcentaje despreciable de los ingresos se deriva de tierras dadas en media, en tanto que una proporción que oscila entre un 4,4% y un 12,4% proviene de lo que se denominó "otros ingresos". Ver Cuadro N° 84.

Es interesante explicitar de qué se tratan estos "otros ingresos". Una parte importante se refiere a venta de servicios. Es relativamente corriente que los campesinos ricos inviertan en maquinaria agrícola, camiones, etc. que dedican en general a la prestación de ser-
vicios, como transporte o trabajos de preparación de suelos, ya que es
te tipo de inversión es actualmente más factible y atractiva para ellos que la adquisición de tierras. Como segunda fuente de "otros ingresos" se consignan los trabajos especializados, que dicen relación con el manejo de un predio o con "asesorías" a huertos. El aporte al ingre-
so de actividades comerciales no es frecuente y en el promedio es bajo.

El excedente total por hectárea de estas explotaciones es su-
perior a US\$ 1.000 tanto en Coltauco como en Santa María. Este aún siendo más bajo que el de las empresas capitalistas, es muy superior al que obtienen campesinos ricos de otras zonas del país y al del resto de las
capas campesinas de la zona frutícola. Estos resultados están per-
mitiendo invertir y por tanto ir ampliando el ámbito de operaciones.

CUADRO N° 84

CAMPESINOS RICOS: EXCEDENTES TOTALES PROMEDIO
(en pesos de julio de 1980)

	En \$			En Porcentaje		
	Coltauco	Sta. María	Promedio	Coltauco	Sta. María	Promedio
1. Ingreso bruto ^{1/}						
Agropecuario	510.985	541.602	541.109			
2. Gastos Explotación	207.706	232.057	233.653			
Agropecuaria		239.026	231.196			
3. Excedente Explotación						
- Total	303.279	309.545	307.456	93,3	89,3	90,9
- Por Hectárea	37.571	54.828	49.076			
4. Otros Excedentes por:						
- Tierras dadas en me diería o arriendo	7.500	-	1.250	2,3	-	0,4
- Servicios	14.400	25.000	21.467	4,4	7,2	6,3
- Trabajos espe- cializados	-	12.034	8.023	-	3,5	2,4
- Totales otros excedentes	21.900	37.034	30.740	6,7	10,7	9,1
5. Excedentes						
- Total	325.179	346.579	338.196	100,0	100,0	100,0
- Per cápita	65.036	66.024	65.695			

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes del trabajo de campo, 1980.

^{1/} Incluye producción a mercado y autoconsumo.

Como se decía anteriormente, la expansión de estas pequeñas explotaciones es difícil ya que la tierra frutícola es muy cara, lo cual deriva en que las inversiones tiendan a agregar mayor valor a los mismos predios, efectuando plantaciones.

En el grupo de productores estudiados parece haber dos sub-grupos que no han sido separados para efectuar el análisis pues sus límites son difusos. Algunos de ellos han logrado una cierta estabilidad en su proceso de acumulación, tienen clara la importancia de la tierra en este proceso y poseen capacidad económica que les permite enfrentar sus compromisos financieros. Otros, en tanto, parecen "inestables como ricos", aún cuando reúnan aproximadamente las mismas características generales de los anteriores. Sus plantaciones están aún en formación, deben la tierra en el caso de los parceleros, y viven un asedio constante para que la vendan, especialmente en los casos en que las tierras son de excelente calidad, a orillas de caminos y rodeadas de empresas comerciales. Aún así es menos probable que estos campesinos vendan sus tierras, en relación a otros estratos, pues son los que van quedando después de un proceso masivo de ventas. En el caso de los parceleros, sobre todo en Santa María, muchos de los que conservan las parcelas pertenecieron a las directivas de los asentamientos y por tanto, tienen un buen nivel de manejo de los mecanismos comerciales y financieros.

La inestabilidad que plantea el modelo agrario para los campesinos en general, se refleja también en este estrato que, pese a todos estos obstáculos ha logrado emprender un proceso de acumulación. La inversión en duraznos por ejemplo, la más frecuente en la zona, es una de las fuentes de inestabilidad: habrá que ver que ocurrirá con los ingresos de estos campesinos cuando entren todas las plantaciones en producción y ya se hayan eliminado las hortalizas y chacras.

3.1 Algunos de los casos estudiados.

Un parcelero frutícola. Santa María.

Don Antonio llegó hasta 4a. preparatoria. En la época del fundo desempeñó labores especializadas como tractorista y a cargo de la cuadrilla que se encargaba del trabajo del huerto. En 1971 el fundo que tenía 300 hás., se expropió quedando el dueño con una pequeña reserva y pasando el resto a constituir el asentamiento. Durante esta época, que dura hasta 1975, don Antonio se desempeña como uno más del predio a cargo de los frutales, pero no participa nunca en la directiva del asentamiento, ni acude a cursos de capacitación.

Al momento de la parcelación se reparten 44 parcelas, de las cuales él recibe una. Posiblemente sus buenas aptitudes como trabajador, su familia numerosa y tener una edad media, fueron los factores que favorecieron su puntaje para ser asignado.

La parcela que recibe queda en el centro frutícola de Santa María; a ella se llega por un ancho camino de tierra, bordeado a ambos lados de huertos en plena producción. Todo el camino está orillado de trecho en trecho de casas de las que se construían en la época de la Reforma Agraria. En cada uno de los patios se puede ver un auto, una camioneta o un camión. Don Antonio no es una excepción, sin que su caso sea tampoco lo corriente. Su parcela tiene 5 hectáreas de las cuales 4,8 constituyen el huerto y 0,2 permiten la ubicación de la casa y el cerco. El huerto se compone de alrededor de tres cuartos de nogales y de un cuarto de duraznos. Ambas especies estaban en plena producción al ser entregadas las parcelas. No todas las parcelas entregadas tenían plantaciones: de las 44, once han sido vendidas, la mayor

parte entre las que no estaban plantadas. A juicio del productor se trata de gente que "le gusta trabajar apatronada, al día", que necesitan ser dirigidas.

Don Antonio tenía la ventaja de haber estado a cargo del huerto durante el período del fundo y del asentamiento y por tanto, dominaba en mayor medida que el resto de los parceleros los detalles técnicos requeridos para obtener una adecuada producción. Además estaba consciente que el gasto en insumos y, en el caso del huerto, el gasto en pesticidas, era ampliamente justificado y rentable. Él dice que no le asustó pedir crédito y que siempre lo pudo pagar. No es raro que le haya sido fácil, dado que para responder por el crédito podía avalarse con su parcela, cuyo valor comercial es actualmente de US\$ 40.000, al menos.

En este caso, al igual que en todas las parcelas con frutales en producción, no se necesitó crear una estrategia productiva. Bastaba cuidar "la gallina de los huevos de oro", la existencia del huerto. Esa aparecía como la única estrategia correcta y en este caso se cumplió. El huerto, muy bien cuidado, ha entregado una cantidad de producción que ha permitido un rápido proceso de crecimiento. El parcelero contrató una firma de asistencia técnica con el subsidio estatal y aparte de recibir consejos técnicos y contables comercializa la fruta a granel a través de ellos, lo cual lo protege a su juicio de comerciantes inescrupulosos.

En este caso, existe en la parcela un trabajador de carácter permanente, que resultó ser un hijo mayor casado, al cual se le cancela un sueldo mensual 50% superior al salario mínimo agrícola. El padre le paga además la seguridad social y le da una pequeña participación a fin de año. Ambos estaban satisfechos de trabajar juntos.

El hijo sabía que no es fácil obtener un salario permanente y la participación le permitía "prosperar", según su opinión. El padre utiliza entonces a este hijo como trabajador permanente, que no sólo efectúa las labores del campo, sino también otros trabajos que contribuyen a aumentar los ingresos de la familia.

Este predio a diferencia de los otros de campesinos ricos utiliza muy poca fuerza de trabajo temporal, por dos razones:

- Alto aporte de la fuerza de trabajo familiar. Además del productor que trabaja de manera permanente, su mujer y dos de los hijos hicieron trabajo temporal en el predio, durante 5 meses. Sólo se contrataron 123 jornadas, lo cual corresponde a un 36%, del promedio de contratación de trabajo en esta categoría de productores de Santa María. El total de las jornadas contratadas correspondió a las cosechas de durazno y nueces.

- Otra razón de la menor contratación dice relación con el ciclo productivo de los árboles. Estos están en plena producción e impiden, por la sombra que producen, sembrar hortalizas, rubro que es gran demandador de mano de obra.

El capital de don Antonio es difícil de cuantificar pero aproximadamente es el siguiente:

		\$ Julio 1980
- Casa	Muy buena	\$ 400.000
- Bodega	Bien común	
- Tractor Ford 4600	1979	555.750
- Arado tiro tractor	1979	40.868
- Rastra tiro tractor	1979	27.600

		\$ Julio 1980
- Tractor Fergusson	1955	s.i.
- Camión Chevrolet	1966	250.000
- Camioneta C 10	1967	150.000
- Moto Honda		35.000
- Herramientas menores para el trabajo del huerto		

El valor de este conjunto de bienes asciende a alrededor de \$ 1.500.000 (\$ Julio 1980) sin considerar que la tierra plantada lo hace doblar. Empresas capitalistas de otras zonas, tienen a veces una menor dotación de capital que este pequeño predio.

El excedente se desglosa de la forma siguiente:

Excedentes totales
(en \$ Julio 1980)

Ingresos de la explotación:

Producción		
- Nueces:	9.300 kgs. a \$75/kg.	697.500
Duraznos	3.000 kgs. 1a. a \$ 10/kg.	30.000
	12.000 kgs. 2a. a \$ 4/kg.	48.000
Total ingresos de la explotación		775.000

Gastos

- Fuerza de trabajo		64.221
- Insumos y jornadas maquinaria		155.413
- Costo financiero		65.400

- Otros Gastos	47.205
Contribuciones:	16.000
Cuota tierra	24.500
Agua	6.705
TOTAL GASTOS	\$ 332.239
- Excedente predial	443.261
- Otros ingresos (servicio transporte descontado gastos)	100.000
TOTAL EXCEDENTE	543.261
Excedente explotación/há.	\$ 88.652
Excedente total per cápita (6 personas)	US\$ 2.255
	\$ 90.543,5
	US\$ 2.322

Como queda claro don Antonio y su familia fueron hechos "ricos" en una gran medida por la reforma agraria y por estar incorporados a la producción frutícola. Estos han sido los factores decisivos. También han influido variables microeconómicas y sociales, que han permitido que el parcelero, no sólo conserve su tierra, sino que incremente fuertemente su capital, el cual en los 5 años de operación del predio prácticamente ha igualado el valor de la tierra. Don Antonio y su familia, aunque de apariencia muy campesina, han iniciado una etapa de transición que los llevará a constituir una pequeña empresa capitalista. El excedente obtenido permitirá continuar acumulando capital, pues la familia puede vivir muy bien con alrededor del 50% del excedente generado. Es este un caso en que no parece probable una vuelta atrás.

Como tendencia, no parece probable que este grupo de parceleros ricos crezca en tierras, sino más bien en bienes que le permitan dar servicios o incorporarse al comercio.

Un hortalicero-fruticultor tradicional. Santa María.

A diferencia de don Antonio, a don Juan le ha costado un arduo esfuerzo alcanzar su posición económica actual. El ha sido tradicionalmente hortalicero, trabajando la tierra de otras personas a medias. Durante un largo tiempo don Juan fué inquilino de un huerto, donde cada vez se le fué entregando mayores responsabilidades, hasta que llegó a ser "ministro" ^{1/}, posición que mantenía hasta el año de la entrevista. Con el producto de las medierías fué comprando pequeños pedazos de tierra, que hoy conforman una superficie de cuatro hectáreas. Adicionalmente cada año arrienda tierra. El total de su explotación en el año 1979/1980 era de 5,56 hás.

En este caso ha sido decisiva la estrategia productiva adoptada, pues ella ha permitido llegar a tener actualmente 4 hás. propias de duraznos, de las cuales dos se plantaron hace un año y otras dos hace tres años. Las siembras de hortalizas tempranas, para ser vendidas como primor, han sido la fuente de excedentes que permitió comprar tierras y plantar. Actualmente ha abandonado las hortalizas, las que sólo son cultivadas bajo los árboles, de manera de obtener del suelo la mayor rentabilidad posible. Asimismo efectúa más de una siembra en el año.

A diferencia de otros campesinos ricos y medios cuyas plantaciones se han realizado con créditos de Indap, don Juan efectuó las suyas con dinero propio. En esto se advierte un rasgo muy campesino:

^{1/} Nombre con el cual los campesinos designan a los administradores de los predios.

"le dió miedo endeudarse". El nunca pide crédito y para tener capital de operación escalona la producción de los rubros anuales, de manera de tener circulante durante todo el año. De un año a otro guarda dinero hasta cosechar las arvejas, luego con su venta trabaja las cebollas y cuando éstas se venden ese dinero se usa para el tomate.

El escogió duraznos para las plantaciones pues le pareció que era más fácil prescindir de los grandes productores o exportadores con esta fruta. "Si se ponen parrones habrá que entregar a los grandes (productores) y ellos pondrán los precios, ya que los chicos (pequeños productores) no tienen frío (frigorífico)".

Don Juan trabaja muy bien en hortalizas. Prepara sus propios almácigos, ara la tierra con animales, pues según él es más económico, siembra, usa abonos y pesticidas y cosecha luego con una pequeña ayuda de la familia y fundamentalmente con trabajo contratado, ya que los hijos trabajan fuera y no aportan en la casa. Don Juan piensa que los parceleros no saben ganar plata, pues usan maquinaria que es muy cara y, en general, no saben manejarse sin abundante capital, por las experiencias vividas en los asentamientos. Ello tiene una gran dosis de realidad. Llama la atención la eficiencia y conocimientos que demuestran los campesinos ricos cuyo origen es tradicional en la producción y comercialización.

Las jornadas eventuales que contrata don Juan equivalen casi a dos activos por año y se distribuyen durante 8 meses. Prácticamente todas las jornadas se contrataron para rubros hortícolas pues los duraznos están recién empezando a producir. Este caso constituye una demostración de que la demanda de trabajo será mucho más estacional ante un desplazamiento total de las hortalizas de los suelos frutícolas, dado que éstas demandan trabajo en épocas en que no hay faenas en la fruta.

Todo el excedente que ha generado la explotación en el curso de los años ha sido invertido en tierras y plantaciones, por lo cual el resto del capital es muy poco:

- 4 caballos
- Aperos para los animales
- Arado de tiro animal
- 1 pulverizador de espalda
- herramientas menores

El excedente total se genera en la siguiente forma:

<u>Excedente total</u>	
<u>Ingresos de la explotación</u>	\$ Julio 1980
Arveja (para conserva)	3,12 hás. 98.000
Cebolla, temprana pascuina y valenciana	2,34 hás 272.503
Tomate	1,56 hás 120.492
Duraznos	4 hás 52.500
TOTAL INGRESOS POR PRODUCCION	543.495
<u>Gastos</u>	
- Fuerza de trabajo	102.263
- Insumos y jornadas maquinaria	69.939
- Mantención animales	20.000
- Arriendo tierras	16.300
- Fletes	29.000
- Otros gastos	28.615
Contribuciones	890
Agua	890
TOTAL GASTOS	266.117

\$ Julio 1980

Excedente explotación	277.378
Otros ingresos (trabajos especializados)	48.136,4
TOTAL EXCEDENTES	325.514
Excedente explotación por hectárea	49.888
	US\$ 1.279
Excedente total per cápita (4 personas)	81.379
	US\$ 2.087

La estructura de gastos y entradas de este predio difiere bastante del anterior, lo que es indicativo de distintas estrategias productivas.

En este caso, también una proporción importante de excedente queda disponible después de reservar el dinero necesario para los gastos de la familia y el predio. De hecho, don Juan está ampliando su escala de operaciones. Este año 2 hectáreas de duraznos entrarán en plena producción. El decidió por ello retirarse de la administración del huerto y dedicarse "sólo a lo suyo". En 1980/81, vale decir al año siguiente de la encuesta aumentó su arriendo de tierras de 1,5 hás. a 4,7 hás. En general, los productores tradicionales que han logrado enriquecerse tienen un mayor dominio de la producción y el negocio agrícola que los parceleros. Su posición es por ello más sólida, dado que no están pagando la tierra sino que ésta les pertenece, lo que los hace más fuertes frente a un posible año malo. A su vez, su forma de enfrentar la producción, sin créditos y con mucha cautela, puede plantear una limitante a su crecimiento.

Un parcelero fruticultor. Coltauco.

De los predios parcelados en Coltauco, tres tenían grandes huertos. Uno de ellos, una viña y un manzanal. En este predio recibió parcela don Pedro. El fundo se expropió en 1972, dejándose a sus

propietarios una reserva equivalente a la mitad del predio y toda la infraestructura vitivinícola. Con posterioridad a 1973 los dueños renuncian a reclamar una mayor reserva, a condición de recibir el pago de lo anteriormente expropiado. Diecinueve personas trabajaban al final del período en el asentamiento; de ellas, diez recibieron parcelas y nueve debieron abandonar el predio. Seis de éstos han vuelto a trabajar como asalariados, algunos para sus antiguos compañeros de asentamiento. Uno tocó parcela fuera de Coltauco y dos se retiraron debido a su edad.

La parcela que recibió don Pedro es muy buena. Tiene 9,3 hás., de las cuales 5 son de viña y dos de manzanal en producción. Está a orillas de un camino pavimentado, en los mejores suelos de Coltauco y vecina a otras parcelas frutícolas y a los grandes huertos capitalistas.

Este es un caso de campesino enriquecido cuya estabilidad como tal es dudosa. No se observa una estrategia definida de producción y crecimiento, si bien se han efectuado pequeñas plantaciones para renovar el manzanal existente. A semejanza del huerto de Santa María, en este caso la existencia de plantaciones determinó que se continuara manteniendo los mismos rubros. La viña es para el predio un muy mal negocio. Mientras las manzanas proporcionaron en 1979/1980 un ingreso bruto de US\$ 5.770/hás. la viña significó una entrada de US\$ 195/há. Llama la atención que no se haya pensado en arrancar la viña, que además es muy antigua, sustituyéndola por cultivos anuales que pueden otorgar una mejor entrada efectuándose de manera simultánea con pequeñas plantaciones de frutales cada año. De hecho la mayor parte de la parcela está entregando un ingreso que está lejos del óptimo. Este es el único caso entre los campesinos ricos en que se da un pequeño pedazo a medias.

Don Pedro trabaja con criterio de ex asentado, vale decir, no efectuando ahorros que serían posibles sin afectar la productividad, como la sustitución de maquinaria por caballos y mayor uso de fuerza de trabajo familiar. El tiene dos personas contratadas de manera permanente que, al igual que en el caso del parcelero de Santa María son de su familia: uno es un hijo y el otro un cuñado, pero que implican la necesidad de contar con un alto fondo de salarios.

La producción de manzanas se vendió en el árbol el año que cubría la entrevista, vale decir, el comprador efectúa la cosecha con tratando él a la gente. Esta modalidad de venta es segura para el parcelero, pero evidentemente le deja menos margen de ganancia. En Santa María los parceleros y campesinos tradicionales entrevistados eran considerablemente más desarrollados en aspectos de manejos de los predios y comercialización que los estudiados en Coltauco. Esto tiene su explicación en el hecho de que en Santa María los campesinos desde antiguo han sido productores de "primores" incluso en los goces que se les daban en los fundos. La ganancia en los primores deriva de sacar una producción temprana y también de la habilidad para negociarla. Tal situación no se dió en Coltauco, donde los productos campesinos eran las chacras para autoconsumo, a lo que se suma que Coltauco está más aislado de los grandes centros consumidores que Santa María.

Don Pedro, a pesar de que no logró un excelente precio por su producción, obtuvo un ingreso por las 2 hectáreas de manzanas que bastan para incluirlo entre los campesinos ricos. Otros parceleros vecinos suyos, en cambio, no sólo no ganaron con la producción de manzanas, sino que uno de ellos, de semejantes condiciones, quedó dabiendo US\$ 15.000 a la firma compradora por anticipos de dineros después de haber entregado toda su producción. Existe una amplia gama de comerciantes inescrupulosos que mediante abiertas estafas han cooperado

para arruinar al sector parcelero, sobre todo a aquella gente iletrada y que nunca antes le tocó enfrentarse a trámites comerciales o financieros.

El capital con que cuenta don Pedro proviene en su mayor parte de bienes comunes:

- 2 caballos
- 1 casa buena, arreglada con las ganancias obtenidas en la parcela
- 2 bodegas. Bienes comunes
- Maquinaria. Bienes comunes:
 - 2 tractores rumanos 1970
 - 5 carros arrastre
 - 1 Pulverizadora 1.500 lts.

Todo lo que son bienes comunes se cancela junto con las cuotas correspondientes a la tierra.

Con respecto a créditos, a los parceleros de Coltauco les ha sido muy difícil conseguirlos. Don Pedro pidió \$30.000 pero no se los prestaron pues debía tener estado de situación, para que el Banco pudiera cerciorarse del estado de su deuda con CORA. El trámite demoraba alrededor de dos meses, lo que hacía inútil el crédito, pues él lo quería para efectuar el manejo del huerto y la viña. Esta situación es muy diferente de la detectada en Aconcagua, donde funcionan varias firmas de asistencia técnica, por intermedio de las cuales los campesinos tienen un acceso más fluido al crédito de Indap. En Santa María prácticamente todas las plantaciones efectuadas por campesinos ricos habían sido realizadas con préstamos de esta institución. En Coltauco

en cambio, no se detectó ningún programa significativo de apoyo al campesinado.

El excedente del predio se constituye de la siguiente forma -

Tabla:

\$ Julio 1980

Ingresos de la explotación

Producción a mercado

- Manzanas	517.706
- Uva	38.000
- Maíz	5.400
TOTAL INGRESOS POR VENTAS	561.106

Autoconsumo

- Papas	10.000
- Pollos	
- Huevos	
TOTAL INGRESOS	571.106

Gastos

- Fuerza de trabajo:	
Permanente	73.150
Temporal	19.890
- Insumos y jornadas maquinaria	453.041
- Corredor de productos	570
- Otros gastos:	
Cuotas por parcela	28.000
Contribuciones	16.309
Agua	3.048
TOTAL GASTOS	294.008

	\$ Julio 1980
Excedente explotación	277.098
Otros ingresos (por mediería)	12.500
TOTAL EXCEDENTES	289.598
Excedente explotación / há.	30.619
	US\$ 785
Excedente total per cápita (5 personas)	57.920
	US\$ 1.485

Aunque el retrato actual de don Pedro lo revele como a un campesino rico, nos parece que su futuro es el menos promisorio, entre los campesinos enriquecidos. El representa a un grupo de parceleros que aún no logra estabilizarse. Su intención es arrendar el manzanal en un futuro próximo y plantar duraznos en una mediería a 12 años. Vale decir, entregará la mayor parte de los medios de producción de que hoy dispone sin haber un motivo aparente que lo justifique. La cercanía de los grandes predios concita una preocupación permanente pues existe un asedio constante para que los parceleros vendan o arrienden.

Un chacarero - fruticultor tradicional: Coltauco.

Don Eugenio es originario de El Almendro, un pequeño poblado de la comuna de Coltauco. Cuando llegó a la edad de empezar a trabajar decidió ir en busca de un empleo mejor remunerado que los del campo. Trabajó en la mina, en Sewell, durante un tiempo, de donde pasó a Endesa durante la construcción del embalse Rapel. En conjunto trabajó 10 años como obrero fuera del campo y volvió en 1969 con dinero suficiente para comprar el terreno que hoy posee. Este era un retazo de tierra abandonada de casi 7,5 hectáreas y de muy buen suelo apto para frutales, aunque parte de él tiene ciertas deficiencias. El personalmente ha ido limpiando y arreglando y hoy posee un predio excelente, todo limpio y cercado y con una muy buena casa.

La estrategia que ha permitido el éxito del productor radica en la eficiencia en el uso del suelo. Cada año cultiva rubros anuales de chacarera y hortalizas que salen temprano y tienen buenos rendimientos. Hasta el año anterior a la entrevista él había tomado habitualmente tierras en medias para ampliar su escala de actividades, ya que el capital de operación que poseía le permitía cultivar bastante más tierra que la propia.

Hace dos años solicitó un crédito para plantar duraznos y actualmente una parte de los rubros anuales se siembra bajo los árboles. El crédito lo otorgó Indap (es el único caso encontrado en Coltauco), siendo el plazo para cancelarlo de seis años. Don Eugenio considera que podrá pagarlo completamente en un año más, cuando los duraznos entren en producción.

El tiempo pasado fuera del campo ha sido un factor decisivo en el éxito económico de este productor, ya que le permitió ganar una gran experiencia urbana. Él declara saber de negocios y va personalmente a Santiago a vender sus productos y piensa hacer lo mismo con los duraznos.

En este predio se contrata sólo fuerza de trabajo temporal ya que el hijo presta colaboración todos los días después de asistir al colegio. En general, las contrataciones se efectúan para las cosechas.

El capital acumulado por don Eugenio en sus 11 años de trabajo en el campo es el siguiente, aparte de la tierra:

- Casa 100 m² muy buena
- Bodega, rústica
- Tractor Fordson 1958
- Carretela con caballo
- Arado tiro animal y todos los equipos necesarios de tiro animal
- Bomba espalda

El grueso de la inversión ha sido dedicado a arreglar la tierra, limpiarla, plantarla y construir la casa y es por ello que el resto del capital aparece restringido.

Aparte del trabajo diario en el predio, don Eugenio da servicios de preparación de suelos con su tractor, con lo cual añade otro ingreso al excedente que le proporciona la explotación. La composi - ción del excedente es la que sigue:

\$ Julio 1980

Ingresos de la explotación

Producción a mercado

- Poroto verde 30.000
- Papas 40.000
- Maíz (choclos) 273.000
- Maíz (grano) 43.800

Productos Pecuarios

- 1 vaca 12.250
- 5 cerdos 18.000

TOTAL INGRESOS POR VENTAS 417.050

Autoconsumo	\$ Julio 1980
- Porotos	1.000
- Papas	13.500
- Gallinas	7.000
- Huevos	12.250
TOTAL AUTOCONSUMO	33.700
TOTAL INGRESOS	450.800
Gastos	
- Fuerza de trabajo	39.745
- Insumos y jornadas maquinaria	66.285
- Costos financieros	2.560
- Otros gastos:	
Contribuciones	10.873
Agua	1.937
TOTAL GASTOS	118.840
Excedentes de la explotación	331.960
Otros ingresos (servicios)	28.800
Total excedente	360.760
Excedente de la explotación por hectárea	44.799
	US\$ 1.149
Excedente per cápita 5 personas	75.152
	US\$ 1.850

Don Eugenio es actualmente un campesino rico y la tendencia debería ser que él continuara un proceso sostenido de acumulación. El próximo año ya tendrá producción de duraznos y recibirá una herencia de 7 hectáreas, con lo cual ampliará definitivamente su proceso productivo, pues tiene el capital necesario para hacerlo. Es muy probable que el manejar más tierra lo obligue a contratar fuerza de trabajo permanente, con lo cual se definirá aún mejor su tendencia a convertirse en pequeño capitalista.

Un gran huerto manzanero de asignatarios de la reforma agraria. Coltauco.

Este es un caso encontrado en Coltauco pero que se repite en otras comunas frutícolas: un grupo de parcelas que reunidas conforman una empresa capitalista. Se trata de un gran huerto manzanero plantado en la época en que el predio era fundo. Más tarde, durante el período de la Reforma Agraria fué expropiado y con posterioridad a 1973, al momento de la parcelación, se asignaron parcelas a siete personas, de las cuales sólo cinco eran miembros antiguos del asentamiento. Nueve ex asentados quedaron sin tierras y dos personas fueron incorporadas sin que hubiesen sido asentados: un jubilado sin conexión con el campo y un técnico agrícola.

Una vez recibidas las parcelas los siete favorecidos decidieron continuar trabajando el huerto como una unidad, conscientes de las dificultades que se les plantearían al trabajar pequeños predios con manzanos, en especial en términos del capital requerido y desde el punto de vista del manejo técnico del huerto y de la comercialización del producto. El hecho de que estos parceleros hayan permanecido unidos obedece como causa central a la existencia del huerto, situación que en otras comunas también ha producido casos semejantes. Aparte de lo ocurrido en predios frutícolas, existen otros ejemplos de parceleros que trabajan en común.

El técnico agrícola incorporado como parcelero parece haber jugado también un papel muy importante en el agrupamiento de la gente que lo vió como el sustituto de los administradores, que tanto en la época del fundo como del asentamiento, eran los responsables del huerto. El resto de los campesinos lo eligió como administrador con plenos

poderes. El tiene bastante manejo financiero, administrativo y comercial. De hecho, no parece otorgar gran participación a los socios, si no en las decisiones más gruesas y aún así, éstas son fuertemente influidas por él. Los parceleros visualizan en el administrador a alguien que les ha posibilitado un ingreso al cual no tiene acceso ningún otro parcelero de la comuna. El que resida en el administrador todo el manejo técnico y comercial del predio, le otorga un gran poder sobre el resto de los socios, que no dominan sino aspectos parciales del rodaje general del huerto.

Pareciera entonces que cuando se inició la explotación colectiva la unión en torno al administrador se debió al desconocimiento absoluto de cómo manejar el predio y esta unión se mantiene actualmente, puesto que ha proporcionado al grupo un nivel de ingresos que sin duda les permite limar los desacuerdos que se produzcan en su interior.

Tenencia de la tierra.

Este predio cuando era privado tenía 75 hás. Al ser expropiado se forma un asentamiento de 66,2 hás. y se entregan 8,8 hás. de reserva a su ex dueño. En consonancia con lo ocurrido en una gran cantidad de unidades del sector reformado con posterioridad a 1973, los dueños originales del predio reclaman una ampliación de la reserva, como condición para no establecer litigio sobre el total del predio. CORA accede a esta petición, quedando 60 hás. para ser repartidas entre los campesinos y 15 hás. de reserva.

La evolución de la tenencia se visualiza en el cuadro siguiente:

TENENCIA DE LA TIERRA
(en hectáreas, en porcentaje)

Año	en hectáreas		en porcentaje	
	Propiedad privada	Reformada	Propiedad privada	Reformada
1965	75	---	100,00	---
1975	8,8	66,2	11,7	88,3
1980	15,0 <u>1/</u>	60,0	20,0	80,0

1/ La reserva corresponde a un huerto de perales.

Uso del Suelo.

En cuanto al uso del suelo, el cuadro a continuación permite visualizar que desde que se plantó el huerto, en 1966, durante la época del fundo, han ocurrido pocos cambios.

USO DEL SUELO
(hectáreas)

	Fundo	Asentamiento	Parcelas unidas
	1966	1975	1980
Plantaciones	65,0	62,2	56,0
Cultivos anuales <u>1/</u>	71,0	---	---
Suelo no apto agri cultura <u>2/</u>	4,0	4,0	4,0
TOTAL	75,00	66,2	60,0

1/ El huerto se plantó en 1966 y mientras los árboles no entraban en producción se siguieron cultivando rubros anuales entre las hileras. En la época del asentamiento ya no se podía continuar con esta práctica, pues los árboles habían entrado en producción.

2/ El suelo no apto para la agricultura son caminos del huerto, bodega y un pabellón avícola con capacidad para 10.000 pollos, que fue construido durante el período del asentamiento y que hoy está en desuso.

Tanto en el asentamiento como en el período actual, la acti vidad productiva del predio se centra en el huerto que se hereda del fundo, el cual corresponde a las primeras plantaciones a gran escala que se realizaron en la comuna de Coltauco.

Niveles de capitalización e inversión actual.

La infraestructura y maquinaria existente en el predio proviene en su gran mayoría del asentamiento. Las construcciones se limitan a una bodega y al pabellón avícola en desuso. En cuanto a maquinaria, se cuenta con 3 tractores, una rastra, 4 carros de arrastre y 3 máquina nebulizadoras. A excepción de un tractor, 2 carros de arrastre y 1 nebulizadora, que han sido comprados en el último período, el resto de la maquinaria fue adquirida al asentamiento.

Al momento de parcelar los predios, debía liquidarse la for ma de empresa anterior, vale decir, el asentamiento y sus bienes.. Como parte de este proceso se llevó todo el capital móvil a grandes re mates públicos, donde fue vendido a muy bajos precios. Las personas que habiéndose adjudicado una parcela iban a quedar en el predio, tenían derecho a adquirir bienes antes del remate. El dinero que se reu nia en éste y en las ventas directas servía para pagar deudas a CORA y, en el caso que éstas no existieran, para entregar una cantidad de dine ro a los asentados que no habían quedado con tierra. En este caso, el grupo de parceleros asignados compró la totalidad de las maquinarias y enseres. Como no existían deudas con CORA, el producto del remate per mitió entregar una suma de dinero a cada desplazado.

Como se indicaba al analizar los tipos de empres as capitalistas de la comuna, en todos ellos se detectó la realización de inversio nes. En este predio sólo se ha efectuado aquella que permite seguir

operando en los actuales niveles y no la que permitiría expandirse como empresa. Con este fin, la inversión que primero debería emprenderse sería la instalación de maquinaria de embalaje en una construcción adecuada a tal propósito. Al ser consultados sobre los motivos que impiden efectuar esta inversión se mencionan los siguientes:

- La maquinaria requerida vale US\$ 50.000. Aunque se reconoce también que si se efectúa tal inversión, ella se recuperaría en dos años.
- Debería acondicionarse una bodega apropiada e instalar luz industrial.
- Se requiere de mano de obra seleccionada, experta en embalajes.
- Incertidumbre respecto a la tenencia de la tierra. Se plantea que ante un cambio en la situación política podría haber una reexpropiación del suelo.

Llaman la atención estos argumentos, si se piensa que este año, el embalaje de la producción del huerto significó US\$ 32.000, que fueron cancelados por el exportador, pero que determinó que el precio promedio de la fruta de este predio fuera de alrededor de un 30% menos por caja, que aquel pagado a huertos de extensión y calidad semejantes.

Otro factor de peso para no invertir en empaque puede estar dado por la comodidad que significa la venta "al barrer" a un exportador, que efectúa toda la faena de post cosecha. Esto ahorra al administrador el tener que lograr el acuerdo de los socios para efectuar la inversión y le resta todos los contratiempos que significa embalar en el predio.

Por lo demás para los socios, el excedente percibido actualmente, aún vendiendo sin embalaje, está muy por sobre sus niveles de

vida históricos y por ello, antes de desprenderse de parte de él para dedicarlo a inversión, deberán satisfacer aún una serie de necesidades y lograr una mayor seguridad sobre la permanencia de la empresa como tal. El financiamiento de la maquinaria, adquirida en el último período, ha surgido pese a esto de fondos propios, siguiendo la norma de lo que ocurre con las empresas capitalistas del área frutícola. Las opiniones respecto a la tenencia de la tierra son novedosas puesto que fue el único caso en que se manifestó tal inseguridad frente al modelo. Esto lleva a pensar que la política de otorgar seguridad en la tenencia sólo ha impactado favorablemente a los agricultores capitalistas. Los parceleros, y los dueños de este predio lo son, están amenazados de manera permanente por la posibilidad de que años de mala producción acaban con su condición de propietarios.

Pese a todo, el próximo año se efectuarán inversiones tendientes a replantar partes de una parcela, con lo cual se copará la tierra disponible. El huerto está en plena producción, no se necesita replantar otros sectores y no se observa ninguna tendencia a comprar tierras.

Capital de operación.

A diferencia de los predios típicamente capitalistas, en este caso los propietarios prefieren usar como capital de operación los anticipos que otorgan los exportadores, considerando que de esta forma obtienen costos más bajos. Sin embargo, esta actitud parece responder más bien, a la idea de no trabajar con el banco, común entre los campesinos, los cuales en muchos casos ven a éste como una vía para perder la tierra. Se supone que el exportador, con una imagen más paternalista perdonaría deudas en su afán de no perder la producción del huerto.

En Mayo se da por finalizada la cosecha de la manzana y se perciben los ingresos generados por la liquidación anual de la producción y ya en junio el predio debe empezar a solicitar financiamiento anticipado al exportador. Esta operación se efectúa sobre la base de la venta de la producción del próximo año, con una presentación del plan mensual de gastos. Al vender en junio a "precio firme", el exportador es el que fija el precio, dejando a los productores en condiciones de negociación muy débiles.

Es extraño que este predio no tenga recursos para mantener su operación, ni aún por un mes. La única explicación posible sería la exigencia, por parte de los socios, del reparto inmediato del grueso del excedente que genera el predio. Para el año entrante se espera aumentar los meses sin anticipos, a fin de mejorar las condiciones de negociación. Sin duda este predio es más débil que el resto de las empresas capitalistas, que llegan casi hasta el inicio de la cosecha sin anticipos, cubriendo con créditos bancarios los períodos de falta de circulante, con el argumento de que el banco tiene normas más claras de operación que los exportadores.

Ocupación de trabajo permanente y temporal.

En este predio la responsabilidad del grueso de las labores reside no en los socios, sino en trabajadores asalariados, que son doce y dependen del administrador. Los socios no son obligados 1/.

1/ Se entiende por trabajador "obligado" aquel que tiene trabajo permanente en un predio y que está obligado a salir a trabajar todos los días, a cambio de lo cual antiguamente ocupaba una vivienda del predio, aparte de percibir un salario y regalías.

se contratan voluntariamente al día y cuando están trabajando quedan su jetos a las normas que rigen al resto del personal.

Los trabajadores permanentes, siguiendo la norma general de los predios frutícolas, viven fuera de la explotación, manteniendo con la empresa sólo relaciones de carácter salarial. Por las característi cas del predio, podría hablarse de cierta solidaridad de parte de los dueños hacia sus trabajadores, expresada en otorgamiento de trabajo a ex asentados que no fueron beneficiados con tierras o que la perdieron; a modo de ejemplo, trabaja aquí como obrero permanente el ex presidente de un asentamiento cercano que vendió su tierra.

En cuanto a los trabajadores temporales, hay entre ellos asa lariados puros que viven en villorrios y pequeños propietarios. El predio pone movilización para ir a buscar y a dejar al personal en épo ca de cosecha y de ahí la exigencia de que vivan cerca del huerto, pues to que en caso contrario, este costo se eleva mucho. Los familiares de los socios no participan en las faenas de cosecha, y si éstos los hacen, es como supervisores de los trabajadores temporales.

En el año 1979/1980 se cancelaron en este predio 15.805 jor nadas temporales, las cuales a diferencia de otras empresas, se distri buyeron a lo largo de todo el año, aunque lógicamente se concentran en los meses de cosecha.

La menor contratación de trabajadores temporales se sitúa en tre julio y octubre, dándose en este mes una relación de 1:0,3 trabaja dores permanentes/temporales. La relación máxima se obtiene en los me ses de febrero, marzo y abril, y alcanza a 1:10,9. Efectuando una compa ración entre las empresas capitalistas de la comuna, se nota en este caso

la mayor utilización de fuerza de trabajo temporal que en el resto, lo que denota un manejo de costos poco cuidadoso, a diferencia de lo que ocurre en otras empresas, que vigilan mucho no excederse, especialmente en la contratación de fuerza de trabajo.

Costos salariales.

El dinero pagado en salarios y leyes sociales representa un 45 por ciento de la entrada bruta de la empresa. Del fondo salarial un 20 por ciento se destina al pago de trabajadores permanentes y un 80 por ciento a cancelar salarios de trabajadores temporales.

El costo total por hectárea de la fuerza de trabajo representa US\$ 1.901, lo cual se descompone en US\$ 364/há. asignados a los obreros permanentes y US\$1.757/há. que se cancela en labores temporales.

Resultados productivos y económicos.

El huerto se compone de 11 hectáreas de manzana roja Red Richard, de 12 a 14 años (están intercaladas) y de 45,0 hectáreas de Granny Smith, variedad verde, también de 12 a 14 años intercaladas.

La producción se desglosa aproximadamente de la siguiente forma:

PRODUCCION DEL HUERTO (en cajas) 1/

	Exportación	Comercial	Total 2/
Red Richard	9.000	2.000	11.000
Granny Smith	73.546	6.000	79.546
TOTAL	82.546	8.000	90.546

1/ Cada caja es de 20 kgs.

2/ El total no incluye desecho.

Los rendimientos del huerto aún cuando no son malos son para este año relativamente bajos respecto a cosechas anteriores, especialmente en manzana roja. En parte esto se debió al retraso de la cosecha, lo que significó que empezaran las lluvias antes de finalizarla.

El desecho fue calculado en alrededor de un 10 por ciento de la cosecha que se destina a exportación y consumo interno, con lo cual el rendimiento total del huerto alcanza a alrededor 2.200.000 kgs., lo que se traduce en aproximadamente 1964 cajas totales/hás. de huerto, producción que corresponde a un buen nivel de manejo.

Las entradas totales obtenidas por la producción son las siguientes:

ENTRADAS TOTALES				
(\$, US \$)				
	N° cajas	Precio US\$	Valor total US\$	Valor total \$ Julio 80
Manzana export. y comercial	90.546	3,0	271.638	11.012.351
Desecho	498 bins	8,97	4.467	177.670
	<u>1/</u>			
VALOR TOTAL			276.105	11.190.021

1/ Un bin tiene capacidad para 400 kgs.

Las entradas del predio por hectárea total corresponden a \$ 188.500 o US\$ 4.782.

El cálculo de costos del predio se desglosa a continuación.

COSTOS DE LA EXPLOTACION

(En pesos de julio de 1960)

1. Fuerza de trabajo	4.449.132	46,7
Trabajadores permanentes	851.253	
Trabajadores temporales	3.597.879	
2. Insumos (fertilizantes, pesti- cidas, herbicidas)	2.451.344	25,7
3. Jornadas de maquinaria	1.491.840	15,7
4. Gastos Generales (10% sobre los items anteriores)	839.232	8,8
5. Cuota de la tierra	290.000	3,0
TOTAL	9.521.548	100,0

Los costos por hectárea de la explotación corresponden a \$158.692, o en su equivalente a US\$ 4.069. Estos niveles de costos son muy semejantes a aquellos en que incurren los huertos manzaneros de las empresas capitalistas. Sin embargo, no sucede lo mismo con los excedentes que en el caso analizado son bastante inferiores lo que aparece como consecuencia de los bajos precios en que el predio vendió su producción de manzanas.

El excedente obtenido fue de \$ 1.668.473, lo que equivale a US\$ 713/há. En esta situación cada uno de los siete parceleros que forman la sociedad recibirían anualmente una utilidad de \$ 238.353, a la cual además, habría que agregar los ingresos obtenidos por la venta de fuerza de trabajo. Asimismo, muchos de estos parceleros poseen camiones o desarrollan otras actividades comerciales fuera del predio, que les permiten ingresos adicionales.

El nivel de vida de los socios es muy superior al logrado por otros campesinos: han arreglado sus viviendas y adquirido automóviles. Parecen pertenecer al pequeño estrato de campesinos que, de continuar las condiciones actuales y de seguir trabajando unidos, se diferenciaría del resto para pasar al estrato capitalista. Sin embargo, en contra de esta posibilidad juega una cierta imprevisión, que está determinando que el excedente se vuelque por completo a consumo personal.

Tendencias probables de este caso.

En este tipo de empresas el obstáculo principal para expandirse está dado por la limitación de excedentes destinados a inversión y a capital de operación. La presencia de 7 dueños que optan por retirar el excedente generado plantea un freno al crecimiento de la empresa. Su capacidad de acceder a otro estrato está dada en una buena medida, por la posibilidad de contar con un packing automático, el cual no será construido, al menos por el momento. Por ello, esta empresa con una de las mejores plantaciones de la comuna es el único entre los grandes huertos en el cual se ven cerradas las posibilidades de crecimiento.

El administrador es fundamental para mantener cohesionado al grupo, el cual no parece capaz de operar el huerto como una unidad, debido a que en estos años no se ha capacitado para ello.

Pese a sus fallas, este predio es visto como un ejemplo por el resto de los parceleros de Coltauco, ya que han logrado trabajar unidos y ganar dinero, cosa que el resto no ha podido hacer. Intentos parciales de unión fracasaron en otros predios y el ingreso que obtienen, los que aún conservan su parcela, no les permite siquiera cubrir adecuadamente costos de operación anuales.

4. Campesinos medios.

A semejanza de lo que ocurre con los campesinos ricos, los campesinos medios estudiados no reúnen las características básicas que definen al campesinado clásico, pero indudablemente se acercan más a ellas.

Este hecho nos lleva también a considerar las diferencias entre el campesinado que surgen a partir del problema regional. Este tipo, así como los campesinos ricos, parece estar en la zona frutícola a un nivel "superior" que sus homólogos de otras zonas: Están más volcados al mercado, contratan más fuerza de trabajo y su excedente es superior.

En Santa María sólo fueron estudiados parceleros que pueden calificarse como campesinos medios, en tanto que en Coltauco los casos incluyen a parceleros y pequeños propietarios tradicionales. El tipo definido como campesino medio parece extremadamente inestable, ya que mientras algunos se afirman como productores, otros ya incluyen en su ingreso como un ítem importante la venta de fuerza de trabajo familiar.

El campesino medio tradicional parece más estable que el parcelero. A través de los años ha ido adecuando sus recursos, de forma que ha aprendido a trabajar con poco circulante y a ocupar tecnología más rudimentaria, pero a la larga más conveniente. El parcelero en cambio está adecuado a la tecnología de gran predio, vale decir, uso de insumos técnicos y de maquinaria agrícola para todas las labores, lo cual es una herencia de las prácticas usadas en los fundos y luego en los asentamientos. Son contados los parceleros que manejan sus predios con "criterios campesinos", lo cual unido a su inexperiencia

para comercializar, los hace muy vulnerables. Más aún, otro hecho que atenta contra la permanencia de los parceleros como campesinos medios, se origina en las elevadas sumas de que deben disponer cada año para responder por la deuda de la tierra y eventualmente por deudas de los ex asentamientos. Esto equivale a haber impuesto a este sector campesino la obligación de obtener una cierta tasa de ganancia anual, problema al cual no se enfrenta el campesino medio tradicional.

Este sector de campesinos se diferencia de los campesinos ricos, en que la familia vende fuerza de trabajo, si bien no lo hace el propio jefe de familia. El ingreso por trabajos fuera del predio juega un papel importante en la reproducción de la unidad campesina.

Otra diferencia viene dada por el hecho de que, en promedio, ceden parte de su tierra para que otro la trabaje en arriendo o mediería, situación que en los campesinos ricos constituye un caso marginal o se da a la inversa.

Este estrato campesino como generalidad no está invirtiendo, si bien se encontró que los campesinos medios de Santa María sí lo hacen, pero con créditos. Los excedentes que obtienen hacen prever que pueden tener dificultades para reunir el dinero necesario para cancelar la tierra y los créditos obtenidos. El excedente por hectárea de los campesinos medios es sustancialmente menor que el que han logrado los campesinos ricos.

A su vez los campesinos medios obtienen un mayor excedente que los trabajadores campesinos y adicionalmente, a diferencia de éstos, basan su reproducción en el producto del predio y no en la venta de fuerza de trabajo. A continuación se describirá el comportamiento que tienen algunas variables definitorias para el tipo de campesinos medios.

- Tenencia de la tierra.

En el promedio de las dos comunas puede observarse que casi el 100 por ciento de la tierra de que disponen los campesinos medios es propia en el caso de los campesinos tradicionales, y asignada en el de los parceleros. En cambio ellos ceden en mediería, arriendo o sin pago casi un 30 por ciento de estas tierras. Esta situación está influida por lo que ocurre en Coltauco, en que alrededor de un 34 por ciento de la tierra no es trabajada por el campesino. Ver Cuadro N° 85.

- Uso del Suelo.

Los cultivos permanentes ocupan una proporción escasa de suelo y adicionalmente cuando existen se trata en general de plantaciones que aún no entran en producción. Los cultivos anuales usan la mitad del suelo, lo cual es superior a la proporción que tienen los campesinos ricos de estos rubros. De igual forma, en este estrato una mayor proporción del suelo se ocupa en praderas artificiales. La categoría "otras tierras", que identifica los suelos que no son usados o que tienen alguna limitante, es también bastante más alta en este estrato. Ver Cuadro N°77.

En este estrato se da como excepción el uso del suelo con más de una siembra por año y en general, la combinación de rubros se acerca más a una típica explotación campesina. A pesar de que los rubros permanentes ocupan en estas explotaciones una proporción relativamente baja, una parte de las entradas superior al 20 por ciento, deriva de estos rubros. Los cultivos anuales que ocupan la mitad del suelo proporcionan para el promedio de las dos comunas una entrada

CUADRO N° 85

CAMPEÑINOS MEDIOS: TENENCIA DE LA TIERRA

	En Hectáreas			En Porcentaje		
	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas	Coltauco	Sta. María	TOTAL
Propia o Asignada	11,7	5,2	9,1	100,0	94,5	98,9
Arrendada	-	0,3	0,1	-	5,5	1,1
Tomada en media	-	-	-	-	-	-
TOTAL	11,7	5,5	9,2	100,0	100,0	100,0
Dada en medias	2,4	0,3	1,6	20,5	5,4	17,4
Dada en arriendo	1,3	-	0,8	11,1	-	8,7
Cedida sin pago	0,3	-	0,1	2,6	-	1,1
TOTAL EXPLOTACION	7,7	5,2	6,7	65,8	94,6	72,8

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de antecedentes del trabajo de campo. 1983.

cercana al 66 por ciento. Otro hecho interesante dice relación con el aporte al ingreso que hacen los rubros pecuarios, lo que revela una diferencia con los campesinos ricos, cuyas entradas por este concepto son marginales.

- Estrategia productiva.

A diferencia de lo que ocurre con los campesinos ricos que presentan estrategias productivas relativamente claras y homogéneas en sus rasgos básicos, en este estrato se da una multiplicidad de formas de enfrentar este proceso lo que hace difícil identificar elementos centrales y comunes. En el grupo hay parceleros fruticultores, hay productores de rubros campesinos que pueden destinarse a la venta o autoconsumo; hay personas que cultivan rubros ahorradores de insumos; hay quienes se quedan con un mínimo de suelo y se desprenden del resto y por último, también hay campesinos que optan por rubros intensivos.

El común denominador de todas estas estrategias productivas, es que están pensadas para obtener cada año una cantidad de dinero por la producción a mercado que permita cumplir las obligaciones y además cubrir las necesidades de reproducción de la unidad campesina. En este estrato el máximo esfuerzo económico está dirigido a conservar la tierra y los bienes que el campesino posee. La escasez de capital no permite implementar una estrategia de crecimiento y la necesidad de cancelar deudas tampoco permite volcarse a una estrategia autosubsistencia. Ver Cuadro N° 86.

CUADRO N° 86

CADESIÑOS MEDIOS: ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION A MERCADO
(en pesos Julio 1980)

	Producción (en pesos)			Porcentaje		
	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas
Cultivos Permanentes	41.180,0	25.625,0	34.958,0	42,4	10,3	22,2
Cultivos Anuales:						
Hortalizas	-	76.300,0	30.520,0	-	30,8	19,4
Chacras	31.266,7	135.875,0	73.110,0	32,2	54,9	46,4
Pasto Artificial	5.191,7	--	3.119,5	5,3	-	2,0
Pecuarios	19.572,5	9.800,0	15.663,5	20,1	4,0	10,0
TOTAL	97.210,9	247.600,0	157.371,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de antecedentes de trabajo de campo. 1980.

La estructura de costos de este tipo de campesinos es más concentrada en ciertos rubros que la de los campesinos ricos, a la vez que el promedio de costos por hectárea de éstos últimos es muy superior. El ítem fuerza de trabajo y "otros gastos" alcanza en este tipo de predios para las dos comunas, una proporción cercana a dos tercios del gasto total, en tanto que estos mismos gastos no llegan a la mitad del total para los campesinos ricos. Ver Cuadro N° 87.

CUADRO N° 87

CAMPESINOS MEDIOS:

CONTRATACION DE FUERZA DE TRABAJO TEMPORAL

	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas
N° de Jornadas	122,7	269,6	181,4
N° de Jornadas/ N° hás. explotación	12,3	49,7	27,2

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de antecedentes del trabajo de campo. 1980.

En predios más tecnificados y más comerciales que éstos, adquieren mayor importancia los ítems de maquinaria agrícola, fletes y costos financieros. La menor incidencia de estos rubros da cuenta de procesos productivos menos tecnificados, de estrategia de comercialización más rudimentarias dado que la mayor parte de los productos se venden en el predio y de un menor uso de crédito, lo que también explica la menor intensidad del proceso productivo. Ver Cuadro N° 88.

CUADRO N° 88

CAMPESINOS MEDIOS: ESTRUCTURA DE COSTOS
(En pesos Julio 1980)

				Porcentaje		
	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas	Coltauco	Sta. María	Promedio 2 Comunas
Fuerza de Trabajo	26.105,5	43.035,5	32.877,5	34,5	25,1	28,8
Insumos	13.233,8	52.595,8	28.978,6	17,5	30,7	25,4
Maquinaria	7.122,0	7.429,2	7.244,9	9,5	4,3	6,4
Mantenimiento Animales	344,0	--	206,5	0,4	-	0,2
Arriendo tierras	--	3.000,0	1.200,0	-	1,7	1,1
Fletes	583,3	6.325,0	2.880,0	0,8	3,7	2,5
Costos financieros	2.780,0	6.000,0	4.068,0	3,7	3,5	3,6
Corretaje de productos	383,3	1.250,0	730,0	0,5	0,7	0,6
Otros gastos	25.082,3	51.857,2	35.792,3	33,2	30,2	31,4
TOTAL	75.634,2	171.492,7	113.977,8	100,0	100,0	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de antecedentes de trabajo de campo. 1980.

Una característica de los campesinos medios es su restricción de capital de operación que les impide salir de su nivel para estabilizarse o pasar a ser campesinos ricos. Sin embargo, para ellos el acceso al crédito es difícil y a su vez tienen un gran temor de solicitarlo pues consideran que éste es extremadamente caro y que no pagar sus obligaciones bancarias los puede conducir a perder la tierra. Esta dificultad para manejarse con el crédito es una diferencia sustantiva con los campesinos ricos, que trabajan con crédito pudiendo así ampliar su nivel de operación.

Resultados productivos y económicos.

La composición de los excedentes de este tipo de predios es compleja, ya que la producción destinada a autoconsumo y venta conforma sólo la mitad de éste. En este tipo de predios campesinos adquieren importancia los ingresos que se derivan de cesiones de tierras, como arriendos y medierías, que en el promedio de ambas comunas producen alrededor de un quinto del excedente total. La proporción es superior en Coltauco, donde estos casos son más frecuentes, lo que se explica por el mayor tamaño de los predios. Otra fuente de ingresos proviene de la prestación de servicios, venta de fuerza de trabajo y comercio, los que en conjunto se han denominado "otros ingresos". Estos representan más de un cuarto del excedente total. A diferencia de los campesinos ricos, en los cuales los "otros ingresos" derivan de venta de servicios y trabajo especializados, en este tipo campesino, provienen de la venta de fuerza de trabajo. La falta de medios de producción como maquinaria o vehículos impide la prestación de servicios. Tanto en los campesinos ricos como en los medios el comercio es una actividad poco significativa.

El excedente promedio total resultó ser de \$106.000/año, lo cual significa un ingreso de \$ 8.800/mes, que sería alrededor de un 40 por ciento superior a los salarios que en general reciben los jornaleros permanentes de la zona frutícola, los cuales adicionalmente cuentan con seguridad social de la cual carecen estos campesinos. Más aún, los campesinos medios deben reservar una importante cantidad de circulante que les permita enfrentar su próximo proceso productivo. Debe considerarse además que el excedente obtenido remunera el trabajo de toda la familia campesina, que en promedio aporta más de un activo permanente. Ver Cuadro N° 89.

El excedente por hectárea de la explotación alcanza a US\$ 367 en promedio para las dos comunas lo cual representa alrededor de un 30 por ciento del excedente percibido por los campesinos ricos. Tanto en campesinos ricos, como medios el excedente por hectárea es superior en Santa María que en Coltauco.

Este tipo campesino es el más inestable de los encontrados en la zona frutícola, sólo un número pequeño logrará encontrar un equilibrio que les permita seguir manteniéndose. Una gran cantidad ha vendido la tierra y seguirá haciéndolo, en la medida que cada año provoca la ruina de muchos de ellos, por sus deterioradas relaciones de intercambio. Un pequeño sector logrará, por la vía de incorporarse a rubros expansivos, salir adelante y engrosar el estrato de campesinos ricos. Los auténticos campesinos medios, parecen identificarse más correctamente con los productores tradicionales que utilizan estrategias "campesinas" de producción. Estos han aprendido a subsistir bajo condiciones adversas. Saben retirarse del mercado, cuando éste los expulsa y conocen como producir a costos mínimos. Su existencia futura es más cierta que la de los parceleros. El número de campesinos medios es escaso y no se percibe que esta proporción aumente, sino que por el contrario cada vez son menos, pues este es el tipo campesino que como productos recibe más fuerte el impacto de un modelo agrario adverso.

CUADRO N° 89

CAMPESINOS MEDIOS: EXCEDENTES TOTALES PROMEDIOS
(en pesos de Julio de 1980)

				Porcentaje		
	Coltauco	Sta. María	Promedio	Coltauco	Sta. María	Promedio
1. Ingreso Bruto Agropecuario 1/	114.260,8	260.166,0	172.623,2	-	-	-
2. Costos Explotación agropecuaria	75.634,5	171.492,8	113.977,8	-	-	-
3. Excedentes Explotación						
- Total	38.626,3	88.674,0	58.645,4	43,4	63,6	55,0
- Por Há.	12.891,7	16.411,8	14.299,7			
4. Otros Excedentes						
- Tierras dadas en media o arriendo	29.758,3	12.859,3	20.368,7	33,5	9,2	19,1
- Servicios	6.458,0	7.875,0	7.025,0	7,3	5,6	6,6
- Venta fuerza de trabajo	13.922,2	23.872,5	17.902,3	15,6	17,1	16,8
- Comercio	150,0	6.250,0	2.590,0	0,2	4,5	2,5
- Total otros excedentes	50.288,5	50.856,7	47.886,0	56,6	36,4	45,0
5. Exced. Totales						
- Total	88.914,8	139.530,7	106.531,4	100,0	100,0	100,0
- Per cápita	16.045,2	25.153,8	19.688,6			

FUENTE: GIA, elaborado sobre la base de los antecedentes del trabajo de campo. 1980.

1/ Incluye Producción a mercado y autoconsumo.

4.1 Algunos de los casos estudiados.

Un campesino medio tradicional. Coltauco.

Don Fernando hombre de unos cincuenta y cinco años, es uno de los tantos campesinos medios tradicionales que se encuentran en Idahue. Este es un sector de pequeños propietarios y minifundistas, que se ha ido formando por la subdivisión continua de los predios de ese lugar, por medio de procesos de herencia o venta.

En 1960, hereda de sus padres una propiedad de 4 hectáreas y posteriormente, su mujer también de origen campesino, recibe una propiedad de 4,5 hectáreas en la comuna de Pichidegua, vecina al límite oeste de Coltauco.

El nivel cultural de don Fernando y su mujer es bastante superior que el del promedio de los campesinos del lugar lo que significó que sus tres hijas fueran impulsadas a terminar sus estudios secundarios. En la actualidad, sólo dos de ellas dependen del hogar y se encuentran estudiando carreras técnicas en Santiago.

El predio de Pichidegua es entregado en mediería a un comerciante de ese lugar ya que don Fernando carece del capital necesario para hacerlo producir. El riego de esta propiedad es bastante caro, pues el agua hay que sacarla por medio de una bomba, lo que determina que las condiciones de la mediería sean diferentes a la tradicional. Un tercio recibe don Fernando y dos tercios el mediero, que siembra maíz para grano.

La propiedad de Coltauco tiene una buena casa de adobes con largos corredores y está rodeada de un viejo huerto de naranjos. La casa y el huerto ocupan aproximadamente media hectárea. La producción de este huerto se vende directamente a comerciantes de la zona, quienes se encargan de cosecharla y transportarla.

Aparte de este huerto, existe una plantación de nogales efectuada en 1966 con 30 árboles que ocupan una superficie de aproximadamente 0,8 hectáreas y que otorgan una producción de 300 kilos, que es relativamente baja en comparación a la que se obtiene en plantaciones de tipo industrial.

Aún cuando existirían posibilidades de expandir la superficie frutícola con ciertas limitaciones, el campesino no se muestra interesado en hacerlo, ya que carece del capital necesario y además no le gusta recurrir al crédito. De acuerdo a lo planteado, rara vez se ha endeudado con el Banco, por que según él, habría sido su perdición.

Los cultivos anuales como maíz y porotos son los rubros prioritarios de la estructura productiva, destinándose 2,2 hectáreas para maíz y choclo y media hectárea a poroto tórtola de grano.

La producción de estos cultivos se destina al autoconsumo familiar. Los excedentes del maíz son vendidos en el mismo predio a comerciantes que vienen de la feria de Rancagua y en el caso de los porotos, a los campesinos de los alrededores. Según don Fernando estos son los únicos cultivos que dan buenos resultados económicos. Respecto a los rubros pecuarios mantiene 1 vaca y 1 vaquilla, cuya leche se destina tanto al autoconsumo como a la venta. Asimismo tiene una pequeña crianza de cerdos, pollos y gallinas que sirve para cubrir las necesidades de la casa.

La preparación de los terrenos para las siembras se realiza con un tractor y sus respectivos implementos (arado, rastra y coloso) que fueron comprados por don Fernando en 1968. Dado que no tiene hijos que le ayuden en las labores de limpia, desinfecciones, riegos y cosecha, contrata eventualmente a vecinos que se vienen a ofrecer. A ellos se les paga el salario mínimo, pero no se les hacen imposiciones.

Don Fernando plantea que la producción de su tierra no le alcanza para vivir y pagar los estudios de sus hijas. Por este motivo él efectúa preparación de terrenos para siembra y acarreos de cosecha a los campesinos de predios vecinos. También arrienda la maquinaria a los contratistas de madera en la época en que él no la utiliza.

La estructura de ingresos y costos en la temporada 1979/1980 fue la siguiente:

<u>Ingresos de la explotación</u>	\$	Julio 1980
(incluye ventas y autoconsumo)		
- Cultivos Permanentes		
Nogales (300 kilos x \$60/k.)	18.000	
Naranjas (120 cajas de 17 k./caja x \$45/caja)	5.400	
- Cultivos Anuales:		
Maíz (8.300 choclos x \$1,20/choclo y 10 qq. x \$650/qq)	16.460	
Porotos (500 k. x \$50/kilo)	25.000	
- Pecuarios:		
Leche, 3 cerdos, 1 ternero, gallinas y huevos	31.540	
TOTAL INGRESOS	96.400	

Estos ingresos brutos provienen en un 70% por venta de los productos y el saldo es lo que se destina al autoconsumo del predio.

	\$	Julio 1980	Porcentaje
Costos de la explotación:			
Fuerza de trabajo	3.493		17
Insumos	4.058		19
Jornadas maquinaria	3.900		18

	\$ Julio 1980	Porcentaje
Jornadas animal	665	3
Otros gastos (agua, contribuciones)	9.217	43
TOTAL	21.333	100
Costos/há	5.333	
Excedentes		
- de la explotación	75.067	53
- por venta de servicios de su maquinaria	38.750	27
- por medias de la propiedad de Pichidegua	29.250	20
TOTAL EXCEDENTES	143.067	100

El ítem más importante dentro de los costos para una explotación de este tipo son por conceptos de pago de contribuciones y derechos de agua. Los insumos tienen una importancia relativamente baja y se destinan a los cultivos anuales. Los frutales como las naranjas y nogales reciben muy poco tratamiento fitosanitario.

Como se puede observar, la mitad de los excedentes provienen de la actividad productiva de la explotación de Coltauco y el resto casi en partes iguales de la venta de servicios de su maquinaria y de la mediería de Pichidegua.

Con los datos disponibles es fácil pensar que don Fernando continuará reproduciéndose al mismo nivel actual, es decir, por una parte dado su limitado capital y aversión al endeudamiento no tiene posibilidades de crecer y por otra, tampoco está en peligro de desaparecer como campesino productor, dado que no tiene deudas y además no es probable que sus tierras sean requeridas por la expansión frutícola de la comuna. Asimismo él, con lo que produce combina en forma eficiente los niveles de autoconsumo y excedentes para la venta que requiere su unidad familiar. Su estrategia productiva le permite obtener un excedente per cápita anual de \$35.767 es decir US\$917.

Un Parcelero horticultor. Santa María.

Don Rigo fue elegido presidente del sindicato del fundo Santa Filomena en 1969. Un año después este predio fue expropiado y se transformó en asentamiento, con una superficie total de 440 hás. Durante los dos primeros años desempeñó las funciones de Presidente. El asentamiento continuó con la estructura productiva del fundo, es decir, con algunos cultivos industriales como tabaco y cáñamo, pero básicamente se especializó en hortalizas. El tipo de rubro determinó la necesidad de que los asentados diseñaran e implementaran un reglamento para organizar el trabajo productivo. Se elaboraron sistemas de trato con premios y castigos de acuerdo al cumplimiento de tareas. Los resultados obtenidos, de acuerdo a lo que plantea don Rigo, fueron muy buenos ya que al momento de la parcelación no existían deudas pendientes, a excepción de la tierra, y quedó un remanente para pagar a los asentados que no obtuvieron tierras.

Al momento de la parcelación trabajaban en el asentamiento un total de 50 personas, de las cuales sólo 32 recibieron parcelas. El resto de 46 parcelas más que se constituyeron fueron asignadas a campesinos de otros lugares. En la actualidad de las setenta y ocho parcelas, sólo quedan trece sin vender. La parcela de don Rigo tiene 5 hectáreas, de las cuales una está con paltos y limones que corresponden a una antigua plantación hecha en la época del fundo.

Este campesino, de acuerdo a lo que plantea, ha podido sobre vivir gracias a su tradición de hortalicero especializado en el cultivo de cebollas y ajos, rubros muy significativos en su estructura de ingreso. Los bajos precios de estos productos han determinado que muchos de sus vecinos se han endeudado o perdido su parcela. El ha podido

salvar esta situación ya que comercializa muy bien sus productos, lo que en parte se debe a que durante la época del asentamiento asistió a varios cursos sobre comercialización y producción de hortalizas.

Don Rigo, al igual que otros años, durante éste amplió su superficie arrendando una hectárea que destinó a cebolla. Además le dió en medias a un hermano que no tiene tierra ni trabajo, media hectárea, superficie que también se destinó a cebolla.

La estructura de uso del suelo, que refleja la estrategia productiva de este campesino es la siguiente:

ESTRUCTURA DE USO DEL SUELO

	Hectáreas	Porcentaje
- Cultivos Permanentes:		
Paltos y Limones	1	18
- Hortalizas	3,5	58
Cebolla	2	
Ajo	1	
Lechugas y Zanahorias	0,5	
- Pastos Naturales	0,5	8
- Superficie dada en media	0,5	8
- Superficie con casa y cerco	0,5	8
Superficie Total	6,0	100

Existe en este caso una gran resistencia a vender la tierra, a pesar de los ofrecimientos que recibe de los productores capitalistas de los alrededores. El productor opina que plantar frutales de rápido crecimiento como los duraznos es una buena posibilidad que tienen para salir adelante los parceleros que van quedando. Por este motivo en la temporada agrícola posterior a la entrevista (1980/81), solicitó un crédito a INDAP y plantó 2 hectáreas de duraznos. Los cultivos anuales, según don Rigo, no son rentables y además los parceleros no tienen dinero para comprar semillas y fertilizantes. Según él, los que no pidan crédito para frutales se van a ver obligados a vender tarde o temprano; pese a ello les da mucho miedo endeudarse.

El capital con que cuenta don Rigo proviene en su mayoría de bienes comunes:

- | | |
|---------------------------------------|--------------|
| 1 tractor | (bien común) |
| 2 arados | (bien común) |
| 2 rastras | (bien común) |
| 2 colosos | (bien común) |
| 1 sembradora | (bien común) |
| 1 arado acequiador | |
| 1 casa prefabricada en regular estado | |
| 1 caballo y sus respectivos aperos | |
| 1 pulverizadora | |

Adicionalmente, al momento de la parcelación él poseía un caballo, dos vacas y dos terneros que tuvo que ir vendiendo para pagar los créditos de operación solicitados al Banco del Estado.

Por su estrategia productiva don Rigo se ve obligado a contratar mucha mano de obra temporal para realizar las labores de limpias y cosechas de las hortalizas. Durante el año contrata aproximadamente 390 jornadas, las cuales paga a trato. La gente que acude a trabajar es de los alrededores. Son jóvenes hijos de parceleros que han vendido sus tierras y que se han quedado trabajando al día y viviendo como allegados en casas de familiares.

Del grupo familiar sólo una hija de 16 años le ayuda en forma eventual a realizar trabajos de preparación y limpia de almácigos y en otras labores. Ella además en los meses de Enero - Febrero trabaja cosechando uva. Su hijo mayor trabaja en forma permanente en una barraca de Los Andes, donde se le paga el sueldo mínimo, el que destina en su totalidad al hogar.

El excedente total de la parcela se genera en la siguiente forma:

<u>Ingresos de la explotación</u>	Pesos Julio de 1980
Producción a Mercado:	
Cebolla	58.500
Ajos	62.200
Zanahorias	12.500
Lechugas	12.000
Paltas	100.000
limones	2.500
SUB TOTAL	247.700
Autoconsumo (Hortalizas, paltas, huevos pollos y gallinas)	12.000
TOTAL INGRESOS EXPLOTACION	259.700

Pesos Julio de 1980

Costos

Fuerza de Trabajo	57.890
Insumos (fertilizantes, pesticidas)	40.669
Maquinaria	2.800
Arriendo tierras	12.000
Otros gastos	
Contribuciones	15.600
Tierra	35.000
Agua	2.000
TOTAL COSTOS	165.959
EXCEDENTE EXPLOTACION	93.741

Otros ingresos

Tierras dadas en mediería	16.187
Venta fuerza de trabajo familiar	71.130
TOTAL OTROS INGRESOS	87.317
EXCEDENTES TOTALES	181.058
EXCEDENTES EXPLOTACION POR HECTAREA	17.044
	US\$ 437
EXCEDENTE TOTAL PER CAPITA (5 personas)	36.212
	US\$ 929

Los excedentes son bajos y reflejan la vulnerabilidad que tiene este estrato de campesinos, en la medida que aproximadamente el 50 por ciento de los excedentes totales proviene de la venta de fuerza de trabajo permanente o eventual. Hasta el momento ha podido sobrevivir gracias a su experiencia como productor, pero aún así sus excedentes son insuficientes para asegurarle una estabilidad económica, dado que

los precios de las hortalizas son muy fluctuantes entre un año y otro. Por otra parte no existe la posibilidad de asegurar contratos de producción con firmas exportadoras. Estas firmas prefieren contratar la producción de las empresas comerciales, desechando contratos de agrupaciones de parceleros. Este campesino junto a otros del lugar ofrecieron a la firma del Curto, 12 hectáreas de cebolla, pero éstas fueron rechazadas.

Don Rigo cree que su permanencia como campesino productor podría asegurarse mediante una estrategia que combinara los frutales con las hortalizas, la cual parece correcta si se recuerda los casos de los campesinos ricos de esta misma comuna.

Estrategia de permanencia de un parcelero. Coltauco.

Don Samuel es un parcelero de la reforma agraria, que como muchos otros, ha desarrollado una estrategia de producción en que los excedentes se generan principalmente por las tierras dadas en arriendo, en mediería y por la venta de fuerza de trabajo de los miembros de la unidad familiar. La escasez de capital de operación al comienzo de la parcelación y por lo tanto el endeudamiento bancario con elevadas tasas de interés, unido al deterioro general de los precios de los cultivos básicos, llevó a este parcelero así como a otros a una situación de descapitalización creciente. La única forma de resistir la pérdida de sus medios de producción era implementar una estrategia en la cual se minimizaran los riesgos de la explotación propia. Don Samuel recibió una parcela de 17,2 hectáreas, de las cuales sólo una parte tiene aptitud para frutales. Al momento de la parcelación tenía como producto de su trabajo en el asentamiento, un buen nivel de capitalización ya que contaba con un buey, dos vacas, dos terneros, dos novillos y dos caballos de tiro. Estos animales los tuvo que ir vendiendo

para poder cumplir con la deuda del Banco y con el pago de la cuota de la tierra, ya que los resultados productivos de su explotación fueron muy desfavorables. Esta mala experiencia ha hecho que don Samuel desde hace 4 años no pida crédito bancario y que encuentre más conveniente arrendar 4,7 hectáreas y dar en mediería 9,3 hectáreas. Por lo tanto, lo que cultivó directamente en el año 1979/80 fueron sólo 2 hectáreas. Los medieros son campesinos de los alrededores que tienen muy poca tierra, y que consiguen financiamiento con comerciantes o particulares que offician de prestamistas.

Una de las medierías es con maíz y papa. La otra es con trébol y es la que le da mejores resultados productivos, ya que los suelos de esta parcela son aptos para empastadas y semilleros de forrajeras.

ESTRUCTURA DE USO DEL SUELO

Superficie	Hectáreas	Porcentaje
Arrendada	4,7	27
Dada en mediería (6 hás. pasto 3,3 maíz y papas)	9,3	54
Cultivada directamente	2,0	12
cebolla	0,1	
maíz	1,5	
poroto	0,4	
Tierras no aprovechables (caminos, cerros, etc.)	1,2	7
TOTAL SUPERFICIE ASIGNADA	17,2	100

Don Samuel tiene 12 hijos, de los cuales dos están casados y viven con sus respectivas familias en la misma parcela. Estos hijos trabajan como obreros permanentes en predios de los alrededores. Del resto, sólo uno de 16 años está en condiciones de ayudarlo en las tareas productivas, los demás son muy chicos o van al colegio. Lo ideal para este campesino sería darle a cada hijo hombre un pedazo chico de tierra, aún cuando la parcela se tuviera que vender. El ha recibido muchas ofertas para que venda, pero sabe que si se aguanta el valor de su tierra será cada vez mayor y de esta forma, le podría alcanzar para comprar más tierra en otra parte donde ésta sea más barata.

Don Samuel en los meses de Agosto y Septiembre trabajó en forma permanente en la reserva de su ex asentamiento; allí le pagaron el mínimo más once cargas familiares. Además salió a trabajar eventualmente a lo largo del año. Otras actividades productivas están dadas por la crianza de ganado ovino, actualmente cuenta con 2 ovejas y 5 corderos. Le gustaría empastar para recibir animales en medias pero ello es muy difícil ya que los predios comerciales de la zona se dedican a frutales. Algunos ingresos se obtienen también a través de la recolección y venta de mora que efectúan los hijos menores.

Los excedentes obtenidos por este parcelero fueron los siguientes:

\$ de Julio 1980

Ingresos de la explotación	
- Mercado	
Maíz	18.500
Pecuarios (ovejas y 2 corderos)	2.800
- Autoconsumo (cebollas, porotos, gallinas y huevos)	11.550
Sub Total	32.850

Otros ingresos	
- tierras dadas en mediería	91.000
- tierras dadas en arriendo	33.000
- venta de fuerza de trabajo:	
parcelero	16.153
hijos	47.880
Sub total	188.033
TOTAL INGRESOS	220.883
Maquinaria	3.750
Insumos	2.520
Otros gastos (contribuciones, agua, cuota tierra)	34.300
TOTAL COSTOS	40.570
Excedentes	180.313

Como se puede observar los excedentes totales alcanzados por el parcelero y su núcleo familiar son algo superiores a los obtenidos por el parcelero horticultor de Santa María. Ambos trabajan con estrategias productivas totalmente opuestas. Los excedentes obtenidos son relativamente insuficientes para alimentar a una familia tan numerosa, alcanzando un nivel per cápita de alrededor de \$ 15.100 es decir US\$ 385 anuales.

Es difícil que este campesino pueda capitalizar o mejorar su actual situación. Lo más probable es que siga subsistiendo a niveles bastante bajos. Don Samuel continuará defendiendo su tierra de las arremetidas por comprarla de parte de los empresarios de la comuna, en la medida que sus ofrecimientos no sean muy tentadores, lo cual estará determinado por la necesidad que ellos tengan de ampliar sus superficies frutícolas.

5. Los trabajadores campesinos.

En el conjunto de los campesinos cuyas propiedades se ubican al interior del área frutícola o en sus inmediaciones, una proporción mayoritaria la constituyen pequeñas explotaciones que por la escasa producción que generan, determinan la necesidad de que la familia campesina venda su fuerza de trabajo para poder subsistir.

Mientras los campesinos ricos y medios del área frutícola parecen estar por sobre el nivel económico de sus homólogos de otras zonas, este grupo de asalariados campesinos puede, por sus condiciones de vida, asimilarse a los campesinos pobres de todas las regiones estudiadas.

Los salarios obtenidos por los trabajadores campesinos durante el año, pero especialmente en la época de cosecha, juegan un papel central en la economía familiar, en tanto que la producción que se dedica fundamentalmente a autoconsumo, juega un rol de complemento, lo que también ocurre con los ingresos obtenidos a partir de trabajos artesanales. En este tipo de pequeña propiedad se encuentra cierta migración laboral de sus miembros, especialmente de las mujeres que van al servicio doméstico, lo que no ocurre en los estratos campesinos con mayores recursos. Estos familiares que en las ciudades se desempeñan generalmente en oficios mal remunerados, son otra fuente de ingresos para la familia que recibe aporte de ellos.

Entre los asalariados campesinos, hemos distinguido dos capas cuyos límites se establecen sobre la base de los excedentes generados a partir de los medios de producción con que cuentan. Los campesinos semiproletarios, derivan de los medios de producción disponibles alrededor de la mitad de sus necesidades, en tanto que aquellos

considerados como subproletarios se reproducen mayoritariamente sobre la base de sus salarios. En este caso, el predio sirve como sitio de vivienda y entrega cierto mínimo de producción para autoconsumo.

En general en cada caso estudiado se observan complicadas estrategias que permiten completar el ingreso necesario para subsistir y ello dificulta la tarea de sistematizar esta información.

Por las características de estas capas campesinas se omitirán las generalizaciones estadísticas, considerándose que éstas no permiten ganar en comprensión. Esta sección se limitará a la descripción detallada de dos casos de semi y subproletarios que representan de manera más fidedigna la realidad de estos grupos.

5.1 Semiproletarios.

Santiago es un joven jefe de familia que vive en uno de los numerosos caseríos que constituyen núcleos de minifundio en Coltauco. Son poblados muy antiguos en que cada familia campesina dispone de una casa y un pequeño pedazo de tierra, que no alcanza a producir lo necesario para la alimentación del grupo familiar. En estos lugares es frecuente que exista una gran proporción de gente mayor, ya que antes de 1973 los hijos emigraban a la ciudad o a otros lugares del campo en busca de trabajos bien remunerados. La gente de edad no cultiva sus tierras sino que las da en medias.

Cuando Santiago, que era obrero agrícola, constituyó una familia no tenía donde vivir, puesto que en los fundos ya se había iniciado una reducción del personal permanente. Un pariente le cedió una casa rodeada de una pequeña superficie de suelo en este poblado. Adicionalmente, Santiago consiguió que le dieran tierras en mediería de manera de ampliar su explotación.

El total del suelo de que dispone actualmente este pequeño productor está constituido por las 0,48 hás. cedidas y 1,18 hás. que son tomadas por él en medias a dos personas, en lugares diferentes. El uso del suelo de esta explotación se describe en el cuadro siguiente:

USO DEL SUELO
(hectáreas)

Rubro	hás	Porcentaje
maíz	0,78	47,0
papa	0,20	12,1
poroto	0,18	10,8
mimbre	0,40	24,1
otras tierras (casa y huerta)	0,10	6,0
Total explotación	1,66	100,0

La estructura de cultivos, aparte del suelo dedicado a la producción de mimbre, está determinada por las necesidades alimenticias de la familia. Porotos y papas conforman la base de la alimentación, en tanto que el maíz se destina a la mantención de animales domésticos. La huerta proporciona diferentes verduras frescas a lo largo del año. Se venden sólo los productos en que existe un excedente por sobre las necesidades de la familia.

La producción que se deriva del predio está por lo tanto destinada fundamentalmente al autoconsumo, aún cuando se registra una proporción de productos que se venden, lo que no ocurre en los casos de los campesinos calificados como subproletarios.

El total de la producción agrícola valorada del predio se desglosa a continuación:

Producción agrícola anual		
Rubro	Cantidad	Valor \$ Julio 80
- papas	20 sacos	10.000
- porotos	60 kgs.	1.200
- maíz	6 qq.	3.600
- varilla (mimbres)		6.000
- hortalizas varias		2.400
TOTAL PRODUCCION AGRICOLA		23.200

De este total se destinan a la venta sólo:

- 12 sacos de papas
- 1 qq. de maíz
- varilla

Con respecto a la producción de animales domésticos, el total de ésta se destina al autoconsumo. La familia cría un cerdo anual, alrededor de 40 pollos y gallinas y 10 patos; esta es su fuente principal de alimentos proteícos. Se ha estimado el valor de estos productos en \$14.800.

Los costos que se registran en el predio se refieren a semillas, muy poco fertilizantes (80 kgs. de salitre) y pago de fuerza de trabajo. Este ítem de costo puede parecer sorprendente en la medida que en el caso estudiado existe venta de fuerza de trabajo durante una parte importante del año. Sin embargo, la explicación de esta contradicción aparente se relaciona con la necesidad de efectuar labores

al interior de la explotación en los momentos en que Santiago está trabajando en la cosecha de la fruta. Mientras él gana un salario equivalente a una y media vez el salario mínimo legal cancela sólo a este valor alrededor de 20 jornadas a un hermano y otros muchachos jóvenes, los cuales le efectúan sus propias cosechas. Los costos totales alcanzan alrededor de \$4.636,8, los cuales en un 57,4% corresponden a pago de mano de obra; en un 31,9% a semillas y en un 10,7% a fertilizantes.

En resumen, el valor de la producción agropecuaria total de la explotación podría estimarse en \$38.000 lo cual se reduce a \$33.363, si se descuentan los gastos efectuados. Un tercio de este total está destinado al mercado y dos tercios al consumo de la familia.

En cuanto a la venta de fuerza de trabajo, Santiago registra contrataciones como asalariado durante 8 meses en el año, aún cuando sólo consigue trabajo por meses completos durante la época de cosecha. El resto del año el trabajo adopta la forma de "jornadas sueltas" vale decir por un día, una semana, o por los días que sean necesarios para realizar una tarea determinada.

Los cuatro meses sin trabajo asalariado son dedicados a preparación de suelos, siembras y corta de varilla, trabajos que también se realizan en aquellos meses en que sólo existen algunos días de trabajo asalariado. Otro hecho que se refleja en las actividades que Santiago realiza a través del año, es la existencia de condiciones laborales muy diferentes en la época de la fruta de aquellas vigentes en el resto del año.

Mientras en invierno se trabaja en general para pequeños productores conocidos que contratan para faenas que ellos no pueden realizar, en verano todo el esfuerzo se dirige a las empresas comerciales de Coltauco, las que exigen un alto grado de cumplimiento pagando salarios más altos, leyes sociales, etc.

Santiago tiene la suerte de trabajar en la empresa frutícola más grande de Coltauco, son 500 há. de frutales de todo tipo, que se manejan con niveles tecnológicos óptimos. Esta empresa, al decir de todos los campesinos entrevistados, es la que mejor paga en la zona y la gente aspira a obtener una contratación en ella. Como contrapartida, es también la que selecciona los mejores trabajadores del sector a los cuales se les exige un cumplimiento extremo, tanto de trabajo, como de observancia de las reglas de comportamiento que se imponen en las faenas. Se exige mucha seriedad, llegándose a controlar a los trabajadores fuera de su horario.

Para poder visualizar mejor como logra componerse un ingreso anual en el caso de un campesino semiproletario se muestra a continuación el calendario de actividades de Santiago, durante el año de la encuesta.

ACTIVIDADES ANUALES

MAYO - Corta de varilla
- Trabajos de limpieza en su predio

JUNIO - 15 jornadas en corta de álamos a \$ 100/j
- Resto del mes trabajos en su predio

- JULIO - Todo el mes corta de varilla
- AGOSTO - Todo el mes corta de varilla
- SEPTIEMBRE- Limpieza y aradura en su predio
- OCTUBRE - 8 jornadas en acarreo de álamos cortados a \$213/j.
- Segunda aradura del suelo en su predio
- NOVIEMBRE - Aradura en predio vecino. 6 j. a \$140/j. con comida
- DICIEMBRE - 15 jornadas cosecha durazno a \$215/j.
- ENERO - 30 jornadas cosecha durazno a \$215/j.
- FEBRERO - 10 jornadas cosecha de manzanas a \$215/j.
- MARZO - 30 jornadas cosecha manzanas a \$215/j.
- ABRIL - 30 jornadas cosecha manzanas a \$220/j.

Del conjunto de actividades de este productor, tanto en su explotación como en los predios donde él es contratado, se desprende que una parte del año está subocupado, puesto que las labores en su propio predio requieren de muy poco tiempo dado su escaso tamaño. Esta es una situación generalizada entre los pequeños productores de la comuna.

De las 144 jornadas de trabajo asalariado 115 son canceladas con leyes sociales, lo cual implica un pequeño descuento al trabajador y un ingreso por cada una de sus cargas familiares, que en este caso son 3, su mujer y dos hijos.

El total de salarios percibidos durante el año alcanzan a \$28.106, a lo cual debe sumarse \$4.743,6 que corresponden al pago de leyes sociales.

Con estas cifras se puede analizar como Santiago y su familia se mantienen y logran hacer producir su pequeño predio. El origen de los ingresos puede resumirse así:

Ingresos	
(En \$ Julio 1980)	
Excedente agrícola y pecuario	33.363
Autoconsumo	22.242
Ventas	11.121
Ingresos por trabajo asalariado	32.849
Salarios	28.106
Leyes sociales	4.743
TOTAL EXCEDENTE ANUAL	66.212

Un 50,4% del excedente que permite la reproducción de la unidad campesina analizada proviene de la explotación, en tanto que el 49,6% restante proviene de salarios percibidos durante el año. El excedente total significa que Santiago consigue alcanzar un ingreso mensual de \$5.518, el cual es alrededor de un tercio superior al de un obrero agrícola que ganara el salario mínimo legal vigente. Sin embargo, sus condiciones de vida son en extremo precarias. Sus excedentes totales anuales son un 35% inferior a los de los campesinos medios de Coltauco y un 80% menores que los de los campesinos ricos o pequeños capitalistas de la misma comuna. El excedente per cápita anual de esta familia es de \$13.242 anuales o US\$340.

5.2 Subproletarios.

Don Hipólito vive en Coltauco en un sector de minifundio en que existen numerosas propiedades semejantes a la suya. El sector se denomina Monte Grande y conforma una parte del primer anillo de propiedades campesinas que rodean a los predios capitalistas de la comuna.

El origen de las propiedades son sucesivas herencias de generación en generación que han ido achicando los predios y sumiendo a sus habitantes en una pobreza creciente. Al decir de los campesinos, ésta se ha visto agudizada en los últimos tiempos por la falta de trabajo que ha traído consigo el cambio de cultivos anuales a fruticultura, en el área de propiedad capitalista caracterizada por una fuerte estacionalidad en la demanda de trabajo. Por otra parte las condiciones laborales urbanas han puesto un freno a la migración y por tanto, las pequeñas propiedades deben absorber casi la totalidad del crecimiento de la fuerza de trabajo y de las personas que cada propiedad debe mantener. Dependiendo del tamaño de la familia, se puede generalizar diciendo que en Coltauco propiedades menores de 1.5 hás. no llegan a entregar un ingreso equivalente al que la familia obtiene a partir de sus salarios, es decir, de la venta de su fuerza de trabajo. Por lo tanto estas familias se verían obligadas a ofrecer fuerza de trabajo en cualquier contexto económico.

En el caso de don Hipólito la propiedad, producto de una herencia, tiene alrededor de 0,6 hás. La familia se compone de 6 personas de las cuales dos realizan el trabajo. Ellos son don Hipólito y su hijo. En esta casa las mujeres no salen a trabajar, lo que las diferencia de las mujeres del sector que en su mayoría salen al trabajo de la fruta. El trabajo de los hombres de la casa se puede dividir en

dos épocas: aquel que efectúan durante las faenas de fruta que se desarrollan entre fines de Primavera y hasta principio de Otoño, del que existe el resto del año. El padre, trabajador antiguo, labora prácticamente todo el año, aún cuando de manera descontinuada. El hijo se incorpora en especial en la época de la fruta y durante el resto del año está cesante, ocupando su tiempo en salir a pescar o cazar conejos para incrementar los alimentos disponibles.

Don Hipólito y su hijo son contratados para el raleo manual del durazno, luego para la cosecha y en años excepcionales logran ser contratados para participar en el período final de la cosecha de la manzana. En la fruta los salarios son superiores al mínimo legal y además se cancelan las leyes sociales.

En invierno y primavera el padre es contratado por agricultores pequeños o medianos para trabajar en la preparación de suelo, siembras o desmalezadura, todas labores destinadas a cultivos de carácter anual. En estos casos los salarios son iguales o inferiores al mínimo, pero el trabajador recibe almuerzo y onces en el lugar de trabajo. Es notoria la diferencia que existe en el mercado de trabajo de la fruta, en relación al de invierno. Mientras el primero se rige por leyes capitalistas de operación, tanto en la contratación como en los salarios, en el mercado de trabajo de invierno aún operan relaciones contractuales antiguas basadas en el conocimiento mutuo y donde no todo el salario es en dinero, siendo el alimento muy apreciado como parte de éste.

El uso del suelo del predio es muy heterogéneo, tratando la familia de poner una pequeña cantidad de hortalizas y chacras que contribuyan a aliviar el presupuesto. En este caso, un 40% del suelo está ocupado con la huerta, un 40% lo constituye el terreno en que está

En resumen, las seis personas que componen esta familia viven con \$49.996,6/año, existiendo dos activos que trabajan eventualmente en la familia. Esto se traduce en un ingreso anual per cápita de \$8.332 o US\$214.

El monto total ganado por cada activo en el año entrega un promedio mensual de \$2.083, lo cual es alrededor de la mitad del salario mínimo. Cabría preguntarse cómo se reproduce ésta y tantas otras familias que en el área frutícola enfrentan semejantes situaciones. De estos resultados es posible inferir que todo este grupo de campesinos está sub reproduciendo sus condiciones de vida y por tanto, enfrentándose cada vez a condiciones vitales más adversas. En estos grupos campesinos se desarrollan estrategias de supervivencia que permiten explicarse como aún ellos logran comer con el excedente que obtienen. Existe entre los vecinos intercambio de alimentos en el período más duro que es el Invierno, además de intercambio de trabajo y préstamos de medios de producción. Por otra parte, en todos estos pueblos el almacenero juega un rol fundamental. El da fiado durante el año, pero en especial cuando se cerciora de que la gente ha empezado las faenas de la fruta. Los alimentos se valorizan al momento del pago, considerando los precios vigentes a ese momento, lo cual frecuentemente se traduce en una tasa de interés muy superior al bancario.

En resumen, las condiciones de vida de este grupo campesino son paupérrimas. Los medios de producción escasos y de mala calidad, unido a la falta de apoyo externo, no les permite recurrir en mayor medida a la producción para autosubsistencia. Por otra parte, su completa proletarización es también difícil por la escasa demanda de trabajadores permanentes. Cabe pensar por lo tanto que su destino en el corto plazo será el de continuar como asalariados - campesinos, pero reproduciéndose en niveles cada vez más bajos.

CAPITULO VII

LAS ECONOMIAS CAMPESINAS: UN SECTOR FUNCIONAL AL DESARROLLO FRUTICOLA.

En el curso del trabajo las entrevistas y los análisis de las unidades productivas capitalistas y campesinas revelaron la importancia que ha asumido la población que vive en el sector de propiedad campesina como fuerza de trabajo temporal en la fruticultura. Esta situación tiene toda una lógica si se considera las características de alta estacionalidad del trabajo frutícola por una parte y, por otra, si se recuerda el proceso de empobrecimiento que sufre la propiedad campesina. En este punto trataremos de dejar en claro los mecanismos que operan para permitir que la oferta de trabajo campesina se conjugue con la demanda que efectúan en ciertas épocas del año los predios capitalistas.

f. La estacionalidad: característica esencial del trabajo frutícola.

La particularidad que caracteriza los trabajos de la fruticultura es su fuerte estacionalidad. Solamente en un período de alrededor de medio año durante el cual se efectúan las faenas de raleo manual, cosecha, selección y embalaje de la producción, se requiere un mayor contingente de fuerza de trabajo. El resto del año los huertos funcionan con una pequeña planta de trabajadores permanentes o con contrataciones eventuales de un restringido número de jornadas, lo cual les permite llevar a efecto las tareas de mantención.

Si se considera las distintas especies frutícolas de importancia que se distribuyen al interior de la región, el período de mayor demanda de trabajo se puede situar entre octubre y mayo, aún cuando la faena de cosecha de cada especie no se prolonga por más allá de tres meses. Marzo es el mes de máxima demanda de fuerza de trabajo en la fruticultura.

Como se hizo notar al analizar las empresas frutícolas comerciales se observó que en todos los predios, del total de jornadas pagadas una proporción siempre superior a la mitad, es destinada al pago del trabajo temporal. Ello se traduce en que sólo una pequeña parte del total de las personas que mantiene relaciones laborales con las empresas frutícolas, tienen trabajo estable y perciben una remuneración constante durante el año. Ver Cuadro N° 90.

CUADRO N° 90

RELACIONES TRABAJADORES PERMANENTES/TRABAJADORES TEMPORALES,
EN PREDIOS CON DISTINTA ESPECIALIZACION PRODUCTIVA
(en número de trabajadores)

	Durazno	Durazno/Manzano	Manzano
Mayo 1979	-	-	-
Junio	-	-	-
Julio	-	-	-
Agosto	-	-	-
Septiembre	-	-	-
Octubre	1:2,33	1:4,3	1:1,6
Noviembre	1:2,33	1:5,0	1:2,5
Diciembre	1:2,9	1:5,7	1:1,0
Enero 1980	1:4,0	1:5,7	1:1,0
Febrero	1:5,6	1:6,1	1:13,9
Marzo	1:3,95	1:7,1	1:20,0
Abril	-	1:7,1	1:20,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo. 1980.

En estos predios prácticamente durante cinco meses no se producen contrataciones eventuales. Otro hecho interesante, dice relación con la superposición que se observa entre las cosechas de distintas especies. El manzano tiene requerimientos de trabajo sólo un mes más que

el durazno, lo cual es una restricción para que la fuerza de trabajo alargue su período activo pasando de una a otra faena. Más aún, cuando los trabajadores que han participado en la cosecha del durazno son despedidos, las plazas de trabajo para cosechar manzanas están aún ocupadas.

Aún cuando la mayor demanda de trabajo dura alrededor de cinco meses -entre el raleo de los árboles y la cosecha-, una proporción importante de los trabajadores participa una menor cantidad de tiempo en las faenas. A vía de ejemplo, se muestran tiempos de contratación en cuatro predios capitalistas con distintas especies frutícolas. Ver Cuadro N° 91.

CUADRO N° 91

SITUACION FRUTICOLA. TIEMPO DE CONTRATACION EN EPOCAS DE COSECHA en porcentaje

Tiempo de Contratación	Proporción del total de trabajadoras			
	huerto manzanero	huerto duraznero	huertos mixtos manzano - durazno (huerto en plena prod) portante del huerto en formac)	
Más de 3 meses	4,6	41,2	3,2	80,0
Menos de 3 meses	95,4	58,8	96,8	20,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo, 1980.

A excepción del huerto mixto, que tiene una proporción de árboles en formación, en el resto de los predios el grueso de la fuerza de trabajo obtiene contratación por sólo tres meses o menos. Si se toma el valor promedio pagado por cada jornada eventual en los mismos predios y se hace el ejercicio de ver cuanto obtiene una persona en tres meses de trabajo continuado, se tiene lo siguiente. Ver Cuadro N° 92.

CUADRO N° 92

SITUACION FRUTICOLA. INGRESO OBTENIDO POR TRABAJADORES TEMPORALES
(\$ julio 1980)

Tipo de Huerto	Huerto Manzanero	Huerto Duraznero	Huertos Mixtos Manzano - Durazno	
Valor de cada jornada	195	195	204	171
Valor total pagado en tres meses (90 j.)	17.550	17.550	18.630	15.390
Ingreso mensual en 12 meses	1.463	1.463	1.553	1.283

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de los antecedentes recogidos en el trabajo de campo 1980.

Si se toma seis meses como tiempo máximo de trabajo, se llega sólo al doble de este ingreso mensual, lo que aún no permite la subsistencia de una familia. El salario mínimo legal era a junio de 1980 de alrededor de \$4.065. Sin cuestionar si éste permite o no la reproducción de un grupo familiar, se puede plantear que una persona que participe el tiempo máximo de seis meses en las cosechas, sólo alcanza como promedio mensual alrededor del 75% del salario mínimo agrícola.

De lo anterior se desprende que durante un importante período se produce una fuerte disminución en la demanda de fuerza de trabajo en la región. Los meses con menor demanda de trabajo se sitúan en invierno. Aparte de la fruticultura las empresas capitalistas cultivan pequeñas proporciones de rubros anuales, los que caracterizan en cambio el uso del suelo de la propiedad campesina. Estos cultivos originan en esta época una cierta actividad en preparación de suelos y trabajos generales que conjuntamente a las plantaciones frutícolas que también se realizan en invierno, conforman un restringido mercado laboral durante esta época, que en el campo se conoce como "trabajo de días sueltos", vale decir, contratación de jornadas aisladas para efectuar una labor específica. Estos trabajos proporcionan empleo a una cantidad ínfima de campesinos, que participan de las faenas frutícolas en las épocas de mayor demanda.

2. Los campesinos y el desarrollo frutícola.

El conocimiento de las características del trabajo frutícola, permite evaluar que sector social del campo está haciendo un mayor aporte a la demanda total de trabajo eventual o temporal.

Como se indicaba, el trabajador permanente es una minoría del total de la fuerza de trabajo ligada a la fruticultura. El fondo salarial de los predios capitalistas está cubriendo la reproducción total, sólo de esta parte de la fuerza de trabajo. En el caso de los trabajadores temporales en cambio, ellos perciben una remuneración que cubre sólo una parte de su reproducción, lo que indica que los trabajadores eventuales no pueden actualmente subsistir sólo como trabajadores frutícolas. Se debe por lo tanto concluir que estos trabajadores son mayoritariamente campesinos de distintos niveles, desde trabajadores-campesinos hasta aquellos campesinos productores que sólo even -

tualmente, ante años malos, ofrecen fuerza de trabajo. Todos ellos deben complementar su actividad como asalariados con otras, ya sea como productores para autosubsistencia o para el mercado, u otras veces como artesanos, pequeños comerciantes, etc.

La fruticultura no está pagando como sector, la reproducción del total de la fuerza de trabajo que ocupa, sino de una proporción de ella, lo cual permite superiores tasas de ganancia. Aparece clara la funcionalidad de las economías campesinas con el desarrollo capitalista que se advierte en el sector frutícola. La posibilidad de contar con esta fuerza de trabajo estacional de bajo costo, que se reproduce autónomamente durante el resto del año, constituye una clara ventaja comparativa, no mencionada cuando se elogia a este dinámico sector productivo.

La mantención de la expansión frutícola, impulsada por tasas de ganancia mayores a todas las del sector agrícola, pasa por la necesidad de que se mantenga disponible la fuerza de trabajo originada en la propiedad campesina.

Si se tuviese que cancelar la reproducción total de la fuerza de trabajo que utiliza la fruticultura, podrían perderse las ventas del rubro en los mercados internacionales. De igual forma, esto también ocurriría si disminuyera la tasa de cesantía prevaleciente lo que permitiría, sobre todo a los trabajadores campesinos, contar con un trabajo de carácter permanente. En cuanto a los campesinos productores, un mejoramiento en sus términos de intercambio, tendría como consecuencia su retiro de la fuerza de trabajo.

La zona frutícola es el área de mayor desarrollo capitalista dentro de la agricultura chilena y sin embargo, un análisis de las relaciones de las empresas con la fuerza de trabajo lleva a concluir que éste es aún un capitalismo débil, en la medida que su desarrollo no posibilita la formación de una capa importante de proletariado rural. Más bien el desarrollo frutícola se basa en altas tasas de cesantía o subempleo, rural y urbano y en la pauperización de amplias capas del campesinado.

CAPITULO VIII

CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS DE LA FRUTICULTURA.

Finalmente quisiéramos enfatizar los rasgos centrales del desarrollo capitalista que surge en torno a la fruticultura y que se sitúa geográficamente en la región central. Una visión global de los fenómenos que se producen en la agricultura chilena con posterioridad a 1973, se desarrolla en otra publicación que sintetiza el crecimiento diferencial que han tenido en este período las diferentes zonas productivas del país.

1. Papel de la fruticultura de exportación en el sector agropecuario.

Si se considera a la fruticultura de exportación como integrante de la agricultura chilena, se llega a concluir que éste es un sector restringido de la realidad agraria. Sin embargo, desde los inicios del actual modelo, una cuota importante de la posibilidad de éxito se ha hecho recaer en la fruta, que si bien aporta un tercio de las divisas producto de las exportaciones agropecuarias, ocupa una proporción mínima del suelo agrícola del país y genera poco más de un décimo del valor de la producción agropecuaria total. El número de unidades productivas involucradas es decididamente minoritario en relación, por ejemplo, a los predios que se dedican a los rubros agrícolas de consumo masivo. Parece haber habido en estos años una sobreestimación de la dinámica que es capaz de generar la fruticultura, lo cual ha permitido desviar la atención pública de los graves problemas que sufre una buena parte de la agricultura.

El país tiene un alto grado de dependencia de lo que ocurre en los mercados internacionales demandantes de fruta de clima templado. Esta situación se repite en otros rubros exportables, como son los productos forestales. Ninguna barrera separa nuestra economía de las fluctuaciones que ocurran en estos mercados. Esto se ve agravado puesto que las divisas que generan las exportaciones agropecuarias se han venido destinando crecientemente a las importaciones de bienes alimenticios básicos, en los que el país es cada vez más deficitario. Esta situación establece un doble circuito de dependencia del proceso económico internacional, lo cual hace muy vulnerable el desarrollo agrario chileno.

2. La región frutícola: identidad rubro - región.

La zona frutícola presenta una característica única. Entre las diferentes zonas productivas es la que se identifica más estrechamente con un rubro. Prácticamente no se produce fruta fuera de esta zona. Sin embargo la expansión frutícola presenta procesos diferenciados en cuanto a subregiones dentro del área. Las especies se distribuyen al interior de la región atendiendo a sus ventajas naturales relativas. La expansión en parronales se produce en la V Región y Región Metropolitana. Los duraznos y nectarines se concentran de preferencia en la porción central de la situación de producción frutícola, mientras el crecimiento de manzanos y perales se produce desde Santiago a Curicó, vale decir en el Sur de la Región. Este antecedente es importante puesto que lo indiscriminado de la expansión ha significado que se planten especies, especialmente parronales, al margen de su zona de adaptación preferente, lo cual ha significado una mayor vulnerabilidad económica de la inversión.

El Gobierno y sus organismos de planificación han calculado que existirían alrededor de 350.000 hectáreas aptas para fruticultura. Nuestra opinión es que no más de la mitad de esta superficie tiene posibilidades económicas de participar de la fruticultura. Más al sur de Curicó las plantaciones frutícolas representan inversiones altamente riesgosas y menos rentables.

3. Fortalecimiento de las formas capitalistas de producción.

La operación de esta economía abierta ha significado la conformación y fortalecimiento en la zona frutícola de un tipo de empresa comercial, que por su desarrollo capitalista y eficiencia técnica, sólo puede ser comparada con ciertas empresas de la zona ganadera y que no desmerece ante sus similares de otros países. Como conjunto las empresas de esta zona están muy por sobre los cánones de las del resto del territorio estudiado. Si bien el tamaño promedio de estas empresas es bastante menor que el de los fundos existentes en la zona en el período de prereforma, son empresas con una alta dotación de capital.

Las empresas frutícolas del área central se han transformado en un conjunto de islas de desarrollo y ello también se expresa en el tipo de empresario predominante. Estos nada tienen que ver con sus ineficientes antepasados latifundistas. Deben moverse con fluidez en el mercado financiero, estar atentos a los mercados externos, a sus relaciones comerciales con los exportadores, así como permanecer vigilantes para que el avance tecnológico no los sobrepase.

Este tipo de empresarios comprendió que el inquilinaje y que el conjunto de relaciones fundo-fuerza de trabajo distaban de ser eficientes, en las nuevas condiciones económico-políticas. Adicionalmente,

la tierra frutícola es demasiado cara para desperdiciarla en casas y regalías de tierra. En la actualidad por más que haya desarrollo y acumulación, el fondo de salarios se destina a pagar un mínimo de trabajadores permanentes y a un gran contingente de temporales. Los trabajadores viven fuera de los predios y su pago es un salario. Los empresarios guardan recuerdos muy dramáticos del período de Reforma Agraria y ello los impele a un trato impersonal, que cambia por completo las relaciones antiguas entre "patrón e inquilino". Se dan pues condiciones materiales objetivas y también de orden subjetivo para que las relaciones laborales sufran en esta zona cambios muy profundos.

En el país opera un mercado de tierras que se ha ido abriendo y desarrollando sobre la base de medidas específicas de política económica dirigidas a lograr este efecto. La tierra frutícola ha alcanzado los más altos precios, logrados en el país. De alguna forma, ello es un reflejo de la rentabilidad potencial del rubro por sobre el resto. Por la vía de este mercado se producen dos procesos complementarios. División y venta de propiedades por una parte y un cierto grado de concentración de tierras por otro. Es corriente constatar que las explotaciones están conformadas por más de un predio y no integrados territorialmente. En esta zona es donde se ha vendido una mayor proporción de parcelas originadas en la reforma agraria.

En cuanto a los vínculos financieros del negocio frutícola, la burguesía ligada a la fruticultura aparece políticamente vinculada a aquellas que ha manejado desde 1973 la verdadera marea crediticia que ha azotado las costas de nuestro país, lo cual le ha permitido disponer de los recursos necesarios para su expansión. El sector frutícola ha sido deseable como cliente del sistema financiero, en la medida que la tierra que poseen les proporciona una adecuada garantía hipotecaria.

caría a sus peticiones y además el negocio del que participan es muy rentable. Incluso cabe pensar que ha existido un flujo de capital desde la fruticultura a otros sectores, tal vez el propio sector financiero. La inversión efectuada en la fruticultura aunque abundante durante este período, no parece capaz de absorber los grandes volúmenes de ganancias que ha generado la fruta en un lapso no menor de unos cinco años.

4. Las economías campesinas en la expansión frutícola.

Se observan en esta zona procesos de diferenciación que se traducen en un "despegue" de un pequeño número de economías campesinas, la mayor parte de las veces ligadas a la fruticultura, que pasarán a convertirse en pequeñas empresas capitalistas. Pocos campesinos medios, exclusivamente productores han sobrevivido en las mejores tierras, a la expansión de la fruticultura. La diferenciación se ha expresado en ventas de tierras y descenso hacia los estratos en cuyo ingreso predomina un salario. El grueso de los pequeños propietarios constituyen la fuerza de trabajo con que cuentan las empresas comerciales. Cada cosecha un gran contingente de campesinos obtiene una plaza de trabajo en las faenas frutícolas. Este ingreso, a veces el único monetario que perciben, les es imprescindible para subsistir.

La tesis de la complementariedad entre la expansión capitalista y la tendencia al reforzamiento de las formas campesinas de subsistencia es válida y ello se ha intentado demostrar a lo largo de este trabajo. Las empresas comerciales entrevistadas contaban todas entre su fuerza de trabajo con campesinos del área, así como también con grupos de campesinos que migran a trabajar, desde otras zonas.

Asimismo cuando se analiza la propiedad campesina se observa que una parte variable del ingreso proviene de salarios, ya sean del productor y/o de su familia. La complementariedad parece más clara si se piensa en la importancia que tiene para las empresas, no sólo contar con fuerza de trabajo segura y oportuna, sino además desembolsar en salarios estrictamente el pago del trabajo efectivamente realizado. No se necesita de dinero para asegurar esa fuerza de trabajo de una a otra cosecha. Basta decir: Muchacho, vuelve el año próximo. El trabajador a su vez se sentirá más que recompensado por el hecho de contar con un próximo trabajo seguro.

Adicionalmente, la producción campesina, está centrada en rubros básicos: hortalizas y chacras al norte y centro de la situación frutícola y sólo chacarería en el tramo sur de ésta. Esto es otra faceta de la complementariedad con el desarrollo capitalista. Debe haber un sector que produzca alimentos baratos para llenar la canasta de los pobres de la ciudad y el campo. Las empresas capitalistas de esta zona no lo hacen, pues la fruta es más rentable. La producción campesina repercute directamente en el nivel de salarios, en las tasas de inflación y contribuye a atenuar las contradicciones que plantea una agricultura orientada al exterior, en el conjunto de la sociedad.

5. El sector de trabajadores sin tierra.

La desaparición del inquilinaje, la exclusión de la tierra de la mitad de los trabajadores ligados a los predios reformados y la racionalización laboral a todo nivel que emprenden las empresas comerciales, ha dado origen a una masa de trabajadores sin medios de producción y sin un puesto de trabajo permanente. Esta gente que no puede proletarizarse, por lo estacional del trabajo frutícola y que no migra

del campo, debido a las condiciones por las que atraviesa el empleo urbano, se ha unido en una gran proporción a los campesinos pobres, bajo las formas más variadas de tenencia. Constituyen una amplia oferta de fuerza de trabajo a la cual recurren las empresas comerciales frutícolas, especialmente durante las cosechas. Pero, no todos los trabajadores excedentes han encontrado cabida en la propiedad campesina. La otra parte de ellos, minoritaria al parecer, ha constituido villorrios, verdaderas "poblaciones callampas" rurales, que surgen y se van ampliando. En ellas viven familias que trabajan en las cosechas de fruta, en otros rubros agrícolas, en el Plan del Empleo Mínimo y por último, que atraviesan también por largos períodos de cesantía. Esta es una realidad cuyas dimensiones son nuevas en el campo chileno. Es el germen de una ampliación del proletariado rural 1/.

6. Perspectivas de la expansión frutícola - Perspectivas del modelo.

Hasta 1980 esta era la realidad de la producción y expansión frutícola, rubro con estrechas vinculaciones al mercado internacional, del cual es directamente dependiente y que aparecía como el más dinámico en el conjunto de la agricultura. Sin embargo, los hechos económicos ante tal grado de vinculación son a veces más rápidos de lo esperado. Si bien muchos productores se preguntaban cuales serían las perspectivas de un crecimiento tan fuerte y tan "libre" en las plantaciones y exportaciones, pocos presagiaban hasta hace un año problemas demasiado serios para la fruta. Parecía ser que ciertos

1/ El interés que ha despertado este fenómeno ha llevado a implementar un proyecto de investigación sobre el tema que se desarrollará durante 1982/83: Aldeas Campesinas.

ajustes en las formas de comercialización y adecuadas estrategias de consolidación de mercados resolverían favorablemente los problemas que se originarían en una sobre oferta de fruta. Sin embargo, como todo producto exportable la fruta va a mercados que fluctúan ante innumerables variables económicas y políticas, tanto de los países demandantes, como oferentes.

A partir de 1981, se han producido importantes cambios en las perspectivas económicas del rubro, las que tienen origen tanto en el país, como en los mercados externos. Desde el punto de vista de los costos nacionales se observa un cambio desfavorable en los parámetros que determinaron su auge. Fenómenos económicos que afectan al conjunto de la economía han determinado un encarecimiento en el costo del dinero, lo que sumado a la mantención de una tasa de cambio fija se ha traducido en costos superiores no recompensados con los retornos. Por otra parte, la expansión indiscriminada de las plantaciones está significando importantes aumentos de oferta, que sólo son el inicio de incrementos aún superiores que deberán ir produciéndose en los años venideros.

Mientras la demanda externa fué importante y la producción exportable era relativamente restringida, se sumaba a estas condiciones favorables muy buenas perspectivas económicas internas. Ello, simplificando la situación, daba origen a altos precios de compra al productor por parte del sector exportador, lo que a su vez se respaldaba por una tasa de cambio muy conveniente en términos reales.

La mayor producción de frutas que se está generando en Chile, no es un caso aislado. Tanto los países demandantes, como los competidores de Chile han aumentado también sus respectivas producciones,

lo que sumado a problemas de recesión y otros, ha determinado bajas internacionales de precios. En la temporada recién pasada éstas significaron fuertes pérdidas para los importadores de fruta chilena que la compraron a precios aún altos, pero que no pudieron vender a esos niveles. Adicionalmente, cada vez llega a estos mercados mayores cantidades de frutas, lo que dificulta su colocación.

Nos encontramos entonces con condiciones económicas completamente diferentes de las que determinaron el crecimiento del sector frutícola, tanto en lo interno, como en el exterior. De un mercado dominado por precios de oferta se pasa a uno en el cual la demanda será la que ponga las reglas del juego. Es fácil advertir la sensibilidad que tiene el país ante condiciones externas determinadas en fenómenos por completo ajenos a su control. ¿Cual será el futuro del rubro más dinámico de la agricultura chilena?

Se puede hacer al menos dos supuestos de análisis. El primero, menos probable, sería considerar el actual período y sus parámetros económicos como resultado de una situación coyuntural. En este caso pasada la crisis el auge continuaría.

La segunda alternativa, vale decir que las condiciones económicas del negocio frutícola hubiesen cambiado de manera desfavorable e irreversible, traería profundos cambios, no sólo en este sector y en esta región, sino que se vería afectado el modelo agrario en su conjunto. La política de estabilización no permite ajustes en la tasa de cambio, fijación de tasas de interés o posibles subsidios. No cabría el argumento de que los alimentos básicos es posible adquirirlos con las divisas que proporciona el sector agro exportador. Quedaría de manifiesto la debilidad del esquema implementado y la inseguridad que

significa una gran inversión agraria de mediano y largo plazo, en la medida que las condiciones económicas pueden variar en el corto plazo, como producto de situaciones que se determinan por completo al margen del interés nacional. La sobreproducción de un país competidor, conflictos bélicos, excesos de demanda u oferta de bienes sustitutos o complementos, adelantos tecnológicos, en fin un sinnúmero de sucesos económicos o políticos, repercuten en el país de manera inesperada.

Varemos cuáles serían los efectos probables de una caída en la rentabilidad de la fruta. De más está decir que los efectos serán dependientes del nivel del deterioro probable. Asumiremos que se trata de una situación intermedia.

Un primer efecto que ya se ha hecho sentir dice relación con una baja en el precio de la tierra. Se ha percibido un mayor número de ofertas en las zonas con más aptitudes. Ello podría significar por una parte, una descapitalización -toda vez que cada predio tendría un menor valor- pero también se exigiría de ese suelo una menor rentabilidad.

La fuerza de trabajo sufrirá sin duda el mayor peso del ajuste a este nuevo marco de referencia. Se deberá forzar una mayor productividad y los salarios no aumentarán en consecuencia. Este ajuste puede no ser fácil en la medida que las plantaciones ya efectuadas van a requerir dotaciones cada vez mayores de trabajadores. La fruta estará ahí y deberá ser cosechada. Por otra parte, bajas reales en los salarios, harán volcarse la relación en favor de la parte campesina del ingreso de los trabajadores y es probable que menos personas se ofrezcan, lo cual también dificultará el ajuste.

Hasta ahora el sector productor no había entrado en conflictos, ni con el sector financiero, ni agroexportador. La rentabilidad del negocio permitía que cada uno de estos sectores participara de una cuota de la ganancia. En una etapa en que éste debe disminuir se establecerán serios conflictos entre ellos. Cada sector intentará defender sus intereses y es muy probable que sean los productores, especialmente medianos y pequeños quienes sufran el peso de los menores excedentes a repartir.

Un grupo de empresas, las más capitalizadas, estará en condiciones de resistir las dificultades económicas que se avocinan. Salvarán este período sacrificando parte del cuantioso capital acumulado durante estos años. El sector que permanezca dentro del rubro emprenderá un proceso de adquisición de tierras y plantaciones. Se deberá producir un proceso de concentración a todo nivel, tanto en lo que se refiere a la producción como a la comercialización. En todo caso, el negocio de la exportación de frutas deberá seguir adelante. Las plantaciones están hechas y la producción exportable irá a los países demandantes, a lo mejor a precios bastante menores. Lo que es claro es que el mercado nacional no puede absorber sino una proporción cercana al 30% del total producido. La agroindustria no parece ser una solución para el exceso de oferta, puesto que hasta ahora no ha captado ni siquiera el total de la fruta de deshecho. El mercado internacional de pulpas y jugos lleva bastante tiempo deprimido y nada sugiere un mejoramiento sustantivo, que haga variar las condiciones hasta ahora prevalecientes.

Retomando lo que parece central en términos de tendencias se puede plantear que existe un cambio en aquellas condiciones o parámetros económicos nacionales o internacionales que hasta ahora sirvieron para orientar recursos hacia la fruticultura. El rubro es

extremadamente sensible al mercado externo en cuanto a cantidades susceptibles de exportarse y precios. Como queda de manifiesto la expansión tiene una base interna también muy débil. Sólo una gran masa de campesinos pobres y de trabajadores semicesantes, permite que la fruta compita en buenas condiciones frente a países cuya fuerza de trabajo posee condiciones de vida más dignas.

Grandes cambios han tenido lugar a partir de 1973 y la situación de producción frutícola los ha experimentado en profundidad. Sin embargo, nos parece que estas transformaciones no están aún consolidadas. Nuevas condiciones políticas y económicas es posible que vuelven a cambiar el panorama productivo y social de ésta, la región agrícola más rica de Chile. Nos parece además que el destino de la fruticultura, como el de ningún otro rubro del sector agrícola, está vinculado a la trayectoria que siga el modelo agrario en su conjunto.

CUADRO ANEXO N° 1

HEMISFERIO SUR. PARTICIPACION POP PAIS EN LA
PRODUCCION DE ALGUNAS ESPECIES FRUTICOLAS
(en porcentaje)

	1975	1976	1977	1978	1979
<u>Duraznos</u>					
Argentina	40,4	42,1	44,9	44,3	45,9
Australia	14,5	11,6	10,5	11,0	11,1
Chile	17,5	16,9	13,2	14,7	13,4
Nueva Zelandia	3,0	3,4	3,6	2,9	2,9
Sudáfrica	24,6	25,9	27,8	27,1	26,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<u>Peras</u>					
Argentina	24,7	29,2	34,8	36,0	34,0
Australia	40,3	33,3	22,8	25,9	28,7
Chile	6,1	5,9	8,9	7,9	7,7
Nueva Zelandia	4,3	3,3	2,6	3,4	3,0
Sudáfrica	24,5	28,3	30,9	26,9	26,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<u>Manzanas</u>					
Argentina	37,9	37,4	48,2	45,6	48,6
Australia	22,9	17,9	17,7	14,5	15,7
Chile	8,1	8,8	8,6	8,9	8,7
Nueva Zelandia	9,9	11,2	8,6	10,4	9,3
Sudáfrica	21,2	24,8	17,0	20,6	17,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<u>Uva de Mesa</u>					
Argentina ^{1/}	66,9	64,6	62,0	54,7	52,6
Chile	17,0	19,9	21,4	25,4	27,6
Sudáfrica	16,1	15,5	16,6	19,9	19,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: Elaborado por GIA sobre la base de los antecedentes de USA:
Directorio de Informe de Cosecha, otros países, FAS / USDA.

^{1/} Las cifras de producción de uva de mesa se calculó sobre la base de un 6% de la producción total de uva.

CUADRO ANEXO N° 2

HEMISFERIO SUR. PARTICIPACION POR PAISES EN LAS
EXPORTACIONES DE MANZANAS, PERAS Y UVAS.
(en porcentaje)

	Promedio 71/72	Promedio 73/74	Promedio 75/76	Promedio 77/78	1979
<u>Manzanas</u>					
Argentina	35,8	31,0	36,4	48,6	39,1
Australia	22,7	21,9	12,4	5,6	6,0
Chile	4,4	5,2	9,8	13,7	17,2
Nueva Zelandia	10,4	13,1	12,9	10,0	11,5
Sudáfrica	26,7	28,8	28,5	22,1	26,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<u>Peras</u>					
Argentina	25,5	20,7	32,1	48,7	41,8
Australia	33,9	41,0	28,7	15,9	19,6
Chile	5,5	4,8	10,5	9,5	13,5
Nueva Zelandia	2,6	3,0	1,7	0,8	1,0
Sudáfrica	32,5	30,5	27,0	25,1	24,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<u>Uva de Mesa</u>					
Argentina	11,7	4,4	4,5	4,4	3,3
Australia	-	-	-	1,3	1,2
Chile	27,4	33,9	47,8	63,0	55,5
Nueva Zelandia	-	-	-	-	-
Sudáfrica	60,9	61,7	47,7	31,3	40,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: CORFO. Estudio de Mercado Externo para productos agropecua -
rios chilenos. 1977. Datos 71/76. FAO. Production Yearbook.
Vol. 33. 1979. Datos 77/79.

CUADRO ANEXO N° 3

MANZANAS: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CHILE.
(en porcentaje)

	1976	1977	1978	1979
-Com. Económica Europea	<u>38,0</u>	<u>37,3</u>	<u>39,2</u>	<u>35,2</u>
Holanda	36,5	26,1	28,2	23,0
Belgica	-	0,2	8,2	-
Alemania O.	1,5	11,0	7,8	12,2
-Arabia S.	<u>2,1</u>	<u>8,4</u>	<u>28,8</u>	<u>29,3</u>
-América Latina	<u>24,0</u>	<u>21,1</u>	<u>13,5</u>	<u>12,9</u>
Colombia	14,8	11,0	5,2	7,9
Venezuela	9,2	10,1	8,3	5,0
-Otros países	<u>35,9</u>	<u>33,2</u>	<u>18,5</u>	<u>22,6</u>
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de antecedentes de ODEPA.

CUADRO ANEXO N° 4

UVA: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CHILE.
(en porcentaje)

	1976	1977	1978	1979
<u>Uvas:</u>				
América del Norte	<u>80,9</u>	<u>80,9</u>	<u>72,0</u>	<u>74,9</u>
Estados Unidos	76,0	77,7	70,0	72,4
Canadá	4,9	3,2	2,0	2,5
Arabia Saudita	-	<u>0,5</u>	<u>6,0</u>	<u>9,1</u>
América Latina	<u>14,8</u>	<u>11,1</u>	<u>8,7</u>	<u>4,8</u>
Brasil	12,0	8,0	7,2	4,7
Venezuela	2,8	3,1	1,5	0,1
Otros países	<u>4,3</u>	<u>7,5</u>	<u>13,3</u>	<u>11,2</u>
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de antecedentes de ODEPA.

CUADRO ANEXO N° 5

PERAS: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CHILE.
(en porcentaje)

	1976	1977	1978	1979
Ccm. Económica Europea	<u>35,8</u>	<u>26,8</u>	<u>43,0</u>	<u>51,2</u>
Italia	4,6	6,2	23,7	26,3
Holanda	31,2	20,6	19,3	24,9
Estados Unidos	<u>14,6</u>	<u>11,3</u>	<u>13,2</u>	<u>9,7</u>
América Latina	<u>37,2</u>	<u>31,9</u>	<u>26,0</u>	<u>21,4</u>
Venezuela	12,8	18,2	15,1	12,7
Brasil	24,4	12,7	10,9	8,7
Otros países	<u>12,4</u>	<u>31,0</u>	<u>17,8</u>	<u>17,7</u>
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de antecedentes de ODEPA.

CUADRO ANEXO N° 10

RECURSOS NATURALES POR SITUACION PRODUCTIVA 1976.

(en hectáreas, en porcentaje)

	Superficie de Riego		Suelos de Cultivo o Labranza		Superficie Total Agrícola	
	Hectáreas	%	Hectáreas	%	Hectáreas	%
Sit. Frutícola	529.313	54,6	761.394	25,0	5.196.158	30,2
Sit. Policultivos	314.682	32,5	809.782	26,5	3.203.200	18,6
Sit. Cerealera	124.197	12,8	1.095.777	35,9	5.226.697	30,4
Sit. Ganadera	1.109	0,1	385.456	12,6	3.563.460	20,8
TOTAL REGION ESTUDIADA	969.301	100,0	3.052.409	100,0	17.189.515	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base del V Censo Agropecuario 1975/1976.

CUADRO ANEXO N° 6

DURAZNOS Y NECTARINES.

	1976	1977	1978	1979
-América del Norte	<u>54,4</u>	<u>39,1</u>	<u>34,0</u>	<u>51,1</u>
Estados Unidos	52,0	32,9	31,8	45,6
Canadá	2,4	6,2	2,2	5,5
-América Latina	<u>41,1</u>	<u>51,6</u>	<u>40,8</u>	<u>20,4</u>
Brasil	23,3	31,3	28,7	4,6
Colombia	12,1	13,7	6,3	8,6
Venezuela	5,7	6,6	5,8	7,2
-Otros países	<u>4,5</u>	<u>9,3</u>	<u>25,2</u>	<u>28,5</u>
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de antecedentes de ODEPA.

CUADRO ANEXO N° 7

DISTRIBUCION DE LOS SUELOS DE RIEGO DE CHILE

SEGUN CAPACIDAD DE USO POR REGION

Categoría de Suelo en Riego (en porcentaje)

Regiones		Ir	IIr	IIIr	IVr	Total Riego
A. M.		13,1	43,0	34,8	9,1	100
VI	Situación Frutícola	7,7	53,1	32,1	7,1	100
VII		6,0	21,8	48,5	23,7	100
VIII	Situación Policultivo	0,1	26,8	54,2	18,9	100

FUENTE: IREN. Capacidad de uso de la tierra. 1973.

CUADRO ANEXO N° 8

VARIACIONES PLUVIOMETRICAS Y TERMICAS
EN LA SITUACION FRUTICOLA.

Provincias	Lluvia	Promedios Térmicos (C°)		
	Anual (m m.)	Anual	Enero	Julio
Aconcagua	296	14,8	20,3	9,7
Valparaíso	456	14,3	18,8	10,1
Santiago	382	13,5	19,8	7,8
O'Higgins	682	12,6	19,4	6,8
Colchagua	780	13,5	20,0	7,5
Curicó	823	14,3	21,3	7,9

FUENTE: Geografía Económica de Chile. Tomo III Stgo., Chile.
1962 CORFO.

CUADRO ANEXO N° 9

POBLACION CAMPESINA DEL SECTOR REFORMADO EN LA
SITUACION FRUTICOLA 1973.

	Trabajadores	Población total
Total Situación Frutícola	34.747	142.871
% Respecto al país	45%	42%

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base de informaciones de la Corporación de la Reforma Agraria, CORA.

CUADRO ANEXO N° 10

RECURSOS NATURALES POR SITUACION PRODUCTIVA 1976.
(en hectáreas, en porcentaje)

	Superficie de Riego		Suelos de Cultivo o Labranza		Superficie Total Agrícola	
	Hectáreas	%	Hectáreas	%	Hectáreas	%
Sit. Frutícola	529.313	54,6	761.394	25,0	5.196.158	30,2
Sit. Policultivos	314.682	32,5	809.782	26,5	3.203.200	18,6
Sit. Cerealera	124.197	12,8	1.095.777	35,9	5.226.697	30,4
Sit. Ganadera	1.109	0,1	385.456	12,6	3.563.460	20,8
TOTAL REGION ESTUDIADA	969.301	100,0	3.052.409	100,0	17.189.515	100,0

FUENTE: GIA. Elaborado sobre la base del V Censo Agropecuario 1975/1976.

BIBLIOGRAFIA

- ALVEAR, SERGIO Y PINTO ULISIS. Chile: Un Nuevo Modelo de Acumulación, Madrid. Editorial ABC, 1977.
- ARCHETTI, EDUARDO Y STOLEN, K. Explotación Familiar y Acumulación de Capital, Buenos Aires. Editorial siglo XXI, 1974.
- ARCHETTI, EDUARDO. Una Visión General de los Estudios Sobre el Campesinado. En: Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol. 1, N°1, Enero-Abril, Bogotá, 1978.
- BARTRA, ROGER. Campesinado y Campitalismo en México. En: Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol. 2 N°3, Septiembre-Diciembre, Bogotá, 1979.
- BARTRA, ROGER. Estructura Agraria y Clases Sociales en México, México. Editorial Era, 1974.
- BENGOA, JOSE., CRISPI, JAIME., CRUZ, M.E., LEIVA, CECILIA. Capitalismo y Campesinado en el Agro Chileno, Grupo de Investigaciones Agrarias, Academia de Humanismo Cristiano, Serie Resultados de Investigación N°1. Santiago, 1980.
- EL CAMPESINO. SNA. Santiago. Números Junio 1978, Mayo 1979, Agosto 1979, Abril 1980, Agosto-Septiembre 1980.
- CORFO. Geografía Económica de Chile. Tomo III, Santiago, 1962.
- CORFO. Mercado Externo para Productos Agropecuarios Chilenos, Santiago, 1977.
- CORFO. Plan Nacional de Desarrollo Frutícola, Santiago, 1968.
- CRUZ, MARIA ELENA. Cambios en la Tenencia de la Tierra 1965-1978, FLACSO. Santiago, 1978.
- CRUZ, MARIA ELENA Y LEIVA, CECILIA. Disponibilidad de Alimentos Básicos-Chile 1965-1979. Grupo de Investigaciones Agrarias, Academia de Humanismo Cristiano, Serie Documentos de Trabajo N°4, Santiago, Enero, 1981.
- CHAYANOV, ALEXANDER. La Organización de la Unidad Económica Campesina. Buenos Aires. Editorial Nueva Visión, 1974.

CHAYANOV, ALEXANDER. The Theory of Peasant Economy, The American Association. Illinois, 1966.

FAO. Production Yearbook, Volumen 33. Roma, 1979.

FLICHMAN, GUILLERMO. La Renta del Suelo y el Desarrollo Agrario Argentino. México. Editorial siglo XXI, 1977.

GOMEZ, SERGIO. Empresarios Agrícolas y Reforma Agraria, ICIRA. Santiago, 1971.

IICA. Informe N°1, Selección de un Area de Trabajo. Proyecto Puesta en Riego y Mejoramiento del Riego en Chile. IICA-CNR. Santiago, 1977.

IICA. Programa de Desarrollo Rural VI Región. Convenio Ministerio de Agricultura e Intendencia VI Región. Informe Semestral 1979, IICA. Santiago, 1979.

INDAP-PROPLAN. Estudio Minifundio Diagnóstico Nacional, su Concentración con Posibilidades de Desarrollo Agrícola a Corto y Mediano Plazo. INDAP-PROPLAN. Santiago, Mayo, 1977.

IREN. Capacidad de Uso de la Tierra, IREN. Santiago, 1973.

MURMIS, MIGUEL Y Otros. Terratenientes y Desarrollo Capitalista en el Agro. Quito. Editorial CEPLAES, sf.

ODEPA. Boletín Agroestadístico N°23. Exportaciones Agropecuarias, período 1970-1974, Ministerio de Agricultura. Santiago, Agosto, 1975.

ODEPA. Estudio de la Situación Actual de la Perspectiva Subsectorial de la Agroindustria en Chile. Santiago, Septiembre, 1977.

ODEPA. Plan Nacional de Desarrollo 1965-1980. Santiago, 1980.

ODEPA. Sector Agropecuario, Informe Agrícola 1978/1979 y Perspectivas 1979/1980, Ministerio de Agricultura. Santiago, 1980.

PANORAMA ECONOMICO DE LA AGRICULTURA. Universidad Católica, Santiago. Números 1 - 14, 1979-1981.

PROCHILE. El Mercado de Frutas Frescas Chilenas en Estados Unidos. PROCHILE. Santiago, 1977.

PROCHILE. Estudio de Mercados de Exportación: 1) Frutas y Hortalizas Congeladas. 2) Frutas y Hortalizas Deshidratadas. 3) Productos de la Industria Conservera, Santiago, sf.

SCHEJTMAN, M. ALEXANDER. El Inquilinaje de Chile Central. ICIRA. Santiago, 1971.

VERGARA, PILAR. La Localización Geográfica y Condiciones Fundamentales en el Sector Rural. CIEPLAN. Santiago, Abril, 1977.

VICARIA DE LA PASTORAL OBRERA. Situación Económica de los Trabajadores Enero-Septiembre 1980, Informe de Trabajo N°4, Serie Estudios Económicos, Vicaría de la Pastoral Obrera. Santiago, 1980.